

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



“PLANEACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS PYMES DEDICADAS A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE BARBERÍA DEL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:**

HENRÍQUEZ MURCIA, EVER EDGARDO

RAMÍREZ VÁSQUEZ, LISSETH CRISTABEL

LÓPEZ DE VELÁSQUEZ, FÁTIMA BEATRIZ

**PARA OPTAR AL GRADO DE**

**LICENCIAD(A) EN CONTADURÍA PÚBLICA**

MARZO DE 2024

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**Rector** : Ing. Juan Rosa Quintanilla.  
**Vicerrectora Académica** : Dra. Evelyn Beatriz Farfán Mata.  
**Secretario General** : Lic. Pedro Rosalío Escobar Castaneda.

**Decano de La Facultad de Ciencias Económicas** : Licda. Celina Amaya de Calderón.

**Secretaria de La Facultad de Ciencias Económicas** : Lic. Pedro Javier Rivas Mejía.

**Director De La Escuela de Contaduría Pública** : Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.

**Coordinador General de Procesos de Graduación** : Msc. Ronald Edgardo Gálvez Rivera.

**Coordinador de Procesos de Graduación de La Escuela de Contaduría Publica** : Msc. Abraham de Jesús Ortega Chacón

**Docente asesor** : Msc. Nelson Mauricio Herrera Rodríguez

**Jurado Evaluador** : Lic. Carlos Ernesto Ramírez  
Lic. Erinaldo de Jesús Ramos de la Cruz  
Msc. Nelson Mauricio Herrera Rodríguez

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios por concederme la vida, salud, persistencia y determinación durante el proceso formativo y con ello materializar este propósito en mi vida. A mi madre por su apoyo, consejo y comprensión. A los docentes que me brindaron su amistad y sirvieron de inspiración a dar siempre lo mejor. A mis amigos de equipo de estudio que sumaron a desarrollar aptitudes y me dieron ánimo en los momentos de dificultad especialmente a quienes decidieron apoyar mi potencial costeadando parte de mi carrera.

### **Ever Edgardo Henríquez Murcia.**

Primeramente, le doy gracias a Dios por haberme brindado salud, perseverancia y fortaleza necesaria para culminar uno de mis objetivos de vida, le agradezco a mi familia, principalmente a mi padre y madre los cuales siempre estuvieron apoyándome en todo momento, le agradezco a cada uno de los catedráticos de la Universidad de El Salvador que aportaron a mi conocimiento.

### **Liseth Cristabel Ramírez Vásquez**

En primer lugar, agradecer a Dios por brindarme vida y por permitirme culminar este propósito tan importante. Dedico este logro a mis amados padres, Francisco y Norma por haberme apoyado incondicional desde mi infancia hasta el día de hoy por siempre confiar en mí, y motivarme a concluir mi sueño; a mi amado esposo David por todo el apoyo, paciencia, por creer siempre en mí y animarme; a mis adorados hijos David y Leonel quienes me han dado la fuerza y han sido la razón para perseguir mis objetivos; a mis hermanas Norma y Glenda por siempre apoyarme y por su amor; a mis compañeros de trabajo de graduación y a mis amigos personales, que han estado en los buenos y en los no tan buenos momentos, por darme apoyo, por sus consejos por todas las aventuras que hemos pasado en la carrera. dando ánimos para salir adelante, independientemente las dificultades que tuviéramos por delante.

### **Fátima Beatriz López de Velásquez.**

# Índice.

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>i</b>
<b>INTRODUCCIÓN. ....</b>	<b>iii</b>
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>1</b>
1.1.1 Antecedentes del problema.....	1
1.1.2 Enunciado del Problema. ....	3
1.2 Objetivos.....	4
1.2.1 Objetivo General.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos.....	4
1.3 Generalidades de los costos.....	5
1.3.1 Principales definiciones.....	5
1.4 Características de las barberías en la actualidad.....	6
1.5 Importancia de la Estructura de costos en la toma de decisiones. ....	6
1.6 Modelos de estructura de costos.....	7
1.6.1 Modelo de negocio de canvas.....	7
1.6.2 Modelo por porcentajes. ....	8
1.6.3 Modelo por departamento.....	9
1.7 El costeo variable y costeo absorbente como métodos de costeo del servicio.....	10
1.8 Sistemas de acumulación de costos.....	11
1.8.1 Sistemas para costos históricos.....	11
1.8.2 Sistemas para costos predeterminados .....	15
1.9 El análisis de costo – volumen – beneficio .....	17
1.10 Punto de equilibrio.....	18
1.11. Rentabilidad.....	22
1.11.1 Índices de rentabilidad.....	22
1.11.2. Análisis de Rentabilidad.....	23
1.11.3. Razones de Rentabilidad .....	23
1.12. Base Legal. ....	25
1.13. Base técnica. ....	27

1.13.1 Norma Internacional de Información Financiera para las pequeñas y medianas entidades.....	27
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>29</b>
2.1 Tipo de estudio .....	29
2.2 Unidad de análisis .....	29
2.3 Parámetro poblacional.....	29
2.4 Técnicas e instrumentos utilizados para la investigación.....	30
2.5 Procesamiento de la información .....	31
2.6 Análisis e interpretación de los datos procesados .....	31
2.7 Diagnóstico de la investigación .....	31
2.8 Formulación de la hipótesis .....	32
2.9 Operacionalización de variables.....	33
2.10 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	34
2.11 DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	51
<b>CAPITULO III. LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y SU EFECTO EN EL ESTADO DE RENDIMIENTOS.....</b>	<b>55</b>
3.1 Generalidades de la empresa.....	55
3.2 DESARROLLO CASO PRÁCTICO .....	56
3.2.1 Análisis horizontal de estados financieros históricos de la entidad.....	59
3.2.2 Análisis financiero de ratios de rentabilidad. ....	59
3.3. ESTRUCTURA DE COSTOS SIN MODELO DE PLANEACIÓN. ....	61
3.4 MODELO DE ESTRUCTURA DE COSTOS .....	63
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>78</b>
Conclusiones.....	78
Recomendaciones.....	79
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA .....	80
Anexos .....	83

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Diferencia entre los costos estándar y los costos estimados	17
<b>Tabla 2</b> Importancia sobre la planificación de la estructura de costos en las barberías	34
<b>Tabla 3</b> Beneficios al planificar la estructura de costos	35
<b>Tabla 4.</b> Desafíos de las barberías al planificar sus costos	36
<b>Tabla 5.</b> Tipo de modelos adoptados por las barberías	37
<b>Tabla 6.</b> Beneficios en las barberías dependiendo del modelo que aplican.	38
<b>Tabla 7.</b> Elementos utilizados para la determinación de los costos	39
<b>Tabla 8.</b> Importancia de la identificación y asignación de costos.	40
<b>Tabla 9.</b> Métodos adoptados para establecer el precio del servicio.	41
<b>Tabla 10.</b> Documentos empleados para el registro de consumo de suministro	42
<b>Tabla 11.</b> Tipos de sistemas empleados por las barberías	43
<b>Tabla 12.</b> Barberías que adoptan el sistema de costo reales	44
<b>Tabla 13.</b> Barberías que utilizan el sistema de costo predeterminado	45
<b>Tabla 14.</b> Métodos utilizados por las barberías para calcular el costo del servicio.	46
<b>Tabla 15.</b> Métodos de análisis financieros utilizados por las barberías	47
<b>Tabla 16.</b> Frecuencia con que se aplican los métodos de análisis financieros por las barberías.	48
<b>Tabla 17.</b> Importancia de los ratios financieros para las barberías	49
<b>Tabla 18.</b> Importancia de la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad	50
<b>Tabla 19.</b> Frecuencias observadas y esperadas	53
<b>Tabla 20.</b> Márgenes brutos de la barbería	59
<b>Tabla 21.</b> Márgenes operativos de la barbería	59
<b>Tabla 22.</b> Márgenes netos de la barbería	60
<b>Tabla 23.</b> ROE anual de la barbería	60
<b>Tabla 24.</b> Estructura de costos de la barbería	61
<b>Tabla 25.</b> Estructura de gastos operativos de la barbería.	62
<b>Tabla 26.</b> Insumos incurridos para la prestación de servicios de barbería.	64
<b>Tabla 27.</b> Costo de Mano de obra directa para la prestación de servicios de barbería.	64
<b>Tabla 28.</b> Costos indirectos fijos y variables de la barbería.	65
<b>Tabla 29.</b> Segregación de Gastos Fijos y variables.	65
<b>Tabla 30.</b> Margen de contribución y punto de equilibrio a partir de los costos.	67

<b>Tabla 31.</b> Presupuesto de ventas 2023	70
<b>Tabla 32.</b> Presupuesto de ventas 2024.	70
<b>Tabla 33.</b> Presupuesto de consumo de materiales.	71
<b>Tabla 34.</b> Presupuesto de Mano de obra directa.	72
<b>Tabla 35.</b> Presupuesto de costos indirectos.	72
<b>Tabla 36.</b> Presupuesto de gastos fijos y variables.	74
<b>Tabla 37.</b> Análisis de ratios de rentabilidad.	77
<b>Tabla 38.</b> Análisis Horizontal de las Utilidades	77

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Importancia sobre la planificación de la estructura de costos en las barberías..	34
<b>Figura 2</b> Beneficios de la planificación de la estructura de costos.	35
<b>Figura 3</b> Desafíos de las empresas dedicadas al servicio de Barberia al planificar sus costos.	36
<b>Figura 4</b> Tipos de modelos adoptados por las barberías.	37
<b>Figura 5</b> Beneficios de las barberías por el modelo adoptado.	38
<b>Figura 6</b> Elementos de los costos utilizados por las barberías.	39
<b>Figura 7</b> Importancia de identificación y asignación de costos en las barberías.	40
<b>Figura 8</b> Métodos adoptados por las barberías para establecer el precio del servicio.	41
<b>Figura 9</b> Documentos empleados por las barberías en el consumo de suministros.	42
<b>Figura 10</b> Tipos de sistemas de acumulación de costos empleados por las barberías.	43
<b>Figura 11</b> Barberías que adoptan el sistema de costos reales.	44
<b>Figura 12</b> Barberías que utilizan el sistema de costos predeterminados.	45
<b>Figura 13</b> Métodos utilizados por las barberías para calcular el costo de los servicios.	46
<b>Figura 14</b> Métodos de análisis financieros utilizados por las barberías.	47
<b>Figura 15</b> Frecuencia de aplicación de métodos de análisis financieros por las barberías.	48
<b>Figura 16</b> Importancia de las ratios financieras para las barberías.	49
<b>Figura 17</b> Importancias de la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad de las barberías.	50

## RESUMEN EJECUTIVO

En el departamento de San Salvador las empresas dedicadas a la prestación de servicios de barbería han aumentado su oferta de valor al punto de que sus establecimientos han llegado a convertirse espacios atractivos para los clientes, con barberos capacitados en nuevas tendencias y técnicas, con una atención personalizada con el propósito de potenciar la demanda de los servicios que ofrecen. Esta actividad del rubro de servicios requiere un nuevo análisis de costos puesto que ponen a disposición de los clientes, artículos asociados al cuidado del cabello y otros que son un valor agregado al servicio. A esto se agrega que las nuevas tecnologías permiten ejecutar aplicaciones de análisis y diagnóstico de cada cabello permitiendo brindar asesoría y tratamientos adecuados, incluso imágenes proyectadas al optar por cierto corte o tinte de cabello.

La investigación pretendió contribuir con las empresas dedicadas a prestar servicios de barberías a que implementen una adecuada estructura de sus costos, que les facilite la toma de decisiones relacionadas con mejorar la rentabilidad de la actividad productiva. Para conocer las características del problema, la investigación se apoya en los resultados obtenidos en las encuestas dirigidas a los contadores y gerentes de las empresas legalmente constituidas en el departamento de San Salvador a fin de confirmar si la actividad económica en la que centran todos sus esfuerzos y canalizan sus recursos les genera rentabilidad y si realizar una planeación en su estructura de costos es un factor determinante para lograrlo.

Se verificó que buena parte de las empresas dedicadas a la actividad económica mencionada anteriormente no disponen de un modelo de planeación para la estructura de los costos de la prestación de los servicios de barbería.

Las empresas que en la realización de sus operaciones disponen de una estructura de costos debidamente planificada manifestaron que el hecho de incluir este elemento en la estructura presupuestaria les genera la rentabilidad esperada además que les facilita la toma de decisiones en cuanto a las proyecciones relacionadas con el crecimiento empresarial.

Se concluyó que incorporar adecuadamente los componentes y elementos del costo de la prestación del servicio se logran buenos márgenes de ganancia. Esto implica realizar un análisis muy profundo de los detalles y pormenores de las erogaciones. Con esto se logra identificar cuáles desembolsos tienen una incidencia y participación directa e indirecta en el costo y cuáles forman parte de la estructura de los gastos operativos de la empresa.

## INTRODUCCIÓN.

La asignación de las erogaciones y su incorporación en la estructura del costo del servicio representa para las empresas de barbería un factor determinante en el análisis de la rentabilidad. Con este informe se busca proveer una adecuada estructura de costos que permita buenos márgenes de utilidad para hacer frente a los costos y obtener información para la toma de decisiones que ayuden a la gestión y desarrollo de las organizaciones.

El contenido de esta investigación se desarrolla en tres capítulos. El primero capítulo corresponde al planteamiento del problema, bases teóricas con respecto al tema, características representativas de las empresas objeto de estudio, factores importantes como los diferentes tipos sistemas de costeo utilizados por las entidades, marco legal, marco técnico y la hipótesis formulada.

Mientras en el capítulo dos aborda la metodología para comprobar la hipótesis, las variables, unidades de estudio, población, técnicas y métodos utilizados en la investigación de campo que permitió la recopilación de información, la representación gráfica de los datos obtenidos de la encuesta y la prueba estadística de hipótesis, permitiendo obtener información de como estructuran sus costos las entidades dedicadas a prestar el servicio de Barbería.

En el capítulo tres se plantea el caso práctico de la empresa BARBOSA B SHOP S.A DE C.V detallando el sistema de costeo, la metodología utilizada para registrar, acumular y asignar sus costos y gastos al servicio prestado, con lo cual se visualiza el proceso contable actual de la entidad. Por lo tanto, se desarrolla una nueva estructura de costos, diseñada para mejorar la eficiencia y

precisión de la asignación de costos, en la que se analiza el punto de equilibrio, ratios financieras, el margen de contribución, el ciclo presupuestario que llevará a una proyección del Estado de resultados para dos años, asegurando así la viabilidad financiera de la empresa.

Posteriormente, se dan a conocer las “conclusiones y recomendaciones” globales al problema de investigación, tomando en cuenta los objetivos y los resultados obtenidos en la investigación. Estas conclusiones presentan un análisis exhaustivo y proponen posibles estrategias para optimizar recursos y maximizar la eficiencia.

Además, se ofrecen recomendaciones específicas para las entidades involucradas, proporcionando información relevante para mejorar el funcionamiento de la estructura de costos. Se enfatiza la importancia de esta estructura en el crecimiento económico y se analiza cómo influye directamente en la rentabilidad de la entidad. De este modo, se busca que las decisiones futuras estén bien fundamentadas y orientadas hacia el desarrollo sostenible y rentable de la organización.

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

### **1.1.1 Antecedentes del problema.**

En El Salvador el sector económico de las barberías es un rubro que ha ido creciendo con el pasar de los años. La demanda, la globalización y el poder adquisitivo de la sociedad ha creado la necesidad de disponer de servicios de calidad enfocados en el cuidado, la higiene, la seguridad y ambiente, a tal punto que algunas empresas han visto una oportunidad de negocio ofreciendo este servicio que, a pesar de tener mayores costos y una estructura de organización más compleja que los típicos emprendimientos de Barbería, resulta un rubro muy lucrativo. Algunas de estas empresas han sido constituidas legalmente, en distintos puntos del país y principalmente en el departamento de San Salvador.

Las Barberías han enfrentado muchos retos en los últimos años entre uno de los más importantes que se puede mencionar fue la pandemia del virus "Coronavirus" o Covid-19 que paralizó la economía a nivel mundial. Específicamente las barberías se vieron afectadas ya que cerraron operaciones durante cuatro meses aproximadamente, lo que significó, una disminución en sus ingresos y sus costos fijos permanecieron constantes, tales como el pago de sueldos al personal, prestaciones de ISSS y AFP, arrendamiento de local entre otros. Tras el plan de reactivación de la economía en la primera etapa, las barberías tuvieron que tomar medidas sanitarias, por lo que los costos por prestación de servicios aumentaron debido a una inversión adicional para cumplir con protocolos para su rubro, en prevención ante la pandemia del COVID 19, ocasionando una modificación en la estructura de costos, lo que representó uno de sus

principales desafíos, ya que con los ingresos percibidos tendrían que hacerle frente a los costos incurridos durante el confinamiento y a los de la reactivación, para mantener el nivel de utilidades.

El profesional contable representó una figura clave en la planeación de la estructura de costos de las barberías, ya que su aporte consiste en identificar, clasificar, acumular y asignarlos al servicio. Debe de ser capaz de adaptar el sistema de costeo a las necesidades y objetivos de la empresa, logrando proporcionar información para la toma de decisiones estratégicas.

La planeación más adecuada de las erogaciones en este rubro es más engorrosa y diversa, ya que los procedimientos para determinar los costos dependen del tipo de giro. Es decir, es necesario tomar en consideración las características propias de cada empresa.

Las empresas dedicadas a este rubro no cuentan con una organización de las erogaciones que ayude a tomar las mejores decisiones para minimizar la utilización de insumos o gestionar adecuadamente la mano de obra para poder generar mayor rentabilidad por sus servicios. La asignación de costos a los servicios es sin lugar a duda un problema importante e ineludible a resolver ya que son estos los que determinan la viabilidad de una empresa, la forma de establecerlos es adoptando herramientas estratégicas que contribuyan a garantizar un control preciso de recursos, la planeación de estructura de costos nace de la necesidad de disponer de una herramienta confiable que permita fijar precios de venta, darle solución a la problemática de contar con información, como herramienta de análisis e instrumento básico para el proceso de toma de decisiones, al implementar una estructura de costos adecuada puede mejorar la gestión financiera de las empresas, para identificar oportunidades de mejora, entender la rentabilidad de cada producto o servicio, así como de diferentes áreas de la empresa y optimizar su gestión.

### **1.1.2 Enunciado del Problema.**

Es importante contar con la planeación de estructura de costos ya que la gestión financiera es fundamental para optimizar el desarrollo de las barberías. Por lo tanto, se plantea la siguiente interrogante:

¿En qué medida la falta de una estructura de costos afecta la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador?

## **1.2 Objetivos.**

### **1.2.1 Objetivo General.**

Contribuir a las empresas dedicadas al servicio de barberías, por medio de esta investigación a que implementen una adecuada estructura de sus costos, que les facilite la toma de decisiones para mejorar su rentabilidad.

### **1.2.2 Objetivos Específicos.**

- Determinar si las empresas de este rubro hacen uso de la planeación de estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones.
- Analizar cómo la implementación de una estructura de costos apropiada puede mejorar la gestión financiera de las empresas dedicadas al servicio de barberías.
- Identificar los elementos que deben de considerar para la implementación de un modelo de planeación de estructura de costos.

### 1.3 Generalidades de los costos.

Dentro de una empresa se generan costos que se consideran como la principal unidad productora de un bien o servicio. Su categoría económica se encuentra estrechamente vinculada a la teoría del valor y a la teoría de los precios.

Los costos son las erogaciones, desembolsos en efectivo en el que la empresa incurre en forma directa o indirecta por la adquisición de materiales para la prestación de un servicio, teniendo relación con las ventas, la administración y funcionamiento de la organización. Se considera de vital importancia el determinar los costos en los cuales se incurrieron para la prestación de un servicio, ofreciendo una visualización a la empresa, de lo rentable que es el servicio ofrecido, permitiendo la toma de decisiones estratégicas para el funcionamiento y estabilidad de la empresa.

#### 1.3.1 Principales definiciones.

A continuación, se enumeran y definen algunos términos relacionados con la planeación de estructura de los costos de una empresa de servicios de barbería.

**Planificación:** Consiste en la determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir. Fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo y la fijación de criterios, tiempos, unidades, etc., necesarias para su realización.

**Costos:** Es el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para producir o modificar un bien o un servicio y que pueden ser en efectivo o su equivalente.

**Estructura de costos:** Es la organización de costos, basada en las prioridades estratégicas y operativas de la empresa. Como tal debe cubrir todas las operaciones realizadas, mediante la

definición de mecanismos para el procesamiento de datos financieros, y desarrollar la capacidad de comprensión de información oportuna y de calidad a nivel interno y externo.

**Barbería:** Una peluquería o barbería es un local donde se ofrecen varios servicios estéticos, principalmente el corte de pelo, pero también suelen realizarse otros como afeitado, depilado, etc.

#### **1.4 Características de las barberías en la actualidad.**

Las barberías tienen rasgos particulares que le identifican como empresas prestadoras de servicios. Se enumeran las siguientes:

1. Son empresas destinada exclusivamente para caballeros: los que atienden a mujeres se denominan salones de belleza y los que atienden a ambos sexos son peluquerías unisex.
2. El producto ofrecido es intangible: por tratarse de un servicio que da un valor agregado a los insumos utilizados en la prestación.
3. Ofrecen servicios estéticos, principalmente el corte de cabello, corte, delineado y tinte de barba, tinte de cabello, alisado de cabello, exfoliación, mascarilla, tratamiento facial, tratamientos capilares etc.
4. Mantienen un inventario de suministros en pequeñas proporciones. Se almacenan los artículos básicos que se usan en la prestación del servicio.
5. Emplean cantidades muy significativas de mano de obra. Es su principal recurso y es determinante para su crecimiento empresarial.

#### **1.5 Importancia de la Estructura de costos en la toma de decisiones.**

Estructurar los costos es un proceso orientado a organizar de manera práctica su gestión, basado en las prioridades estratégicas y operativas de la empresa. Como tal debe cubrir todas las operaciones y definir mecanismos para el procesamiento de datos financieros.

Disponer de una adecuada estructura de costos es fundamental, tanto poder decidir la viabilidad de la puesta en marcha de la empresa, como para fijar el precio de venta de un servicio. La estructura queda definida, por el peso que cada elemento del proceso de producción, tiene en el costo total de un servicio. Esto permitirá a la dirección de la empresa a planear y controlar sus costos para establecer precios competitivos.

- 1- Al inicio de un proyecto, brinda un buen panorama inicial. Los costos pueden organizarse de tal modo que pueden identificarse en el servicio y separarlos de los costos de inversión.
- 2- Permite describir los recursos que se necesita y saber cuánto costará cada uno. Esto da una visualización de la inversión inicial requerida para cubrir los gastos tales como: servicios básicos, materiales, sueldos, publicidad, etc.
- 3- Garantiza si el servicio es rentable. A través de los costos puede asignarse una porción de ganancia que garantice el éxito empresarial.
- 4- Al ser tan detallada, permite saber cuánto se estará gastando para conocer si el proyecto está dando los resultados esperados.
- 5- Proporciona valiosa información segmentada. Todo el desglose de información que contiene facilita la sistematización de los gastos asociados a la prestación de cada servicio, etapa o departamento. Por lo que si existe alguna variación como desviaciones o errores se puede hacer una corrección oportuna. (Vasquez, 2022)

## **1.6. Modelos de estructura de costos.**

### **1.6.1 Modelo de negocio de canvas.**

Este modelo está integrado por nueve bloques y uno de ellos es la estructura de costos (WikiTips, 2019) y está alineado con los demás bloques, especialmente con la propuesta de valor

y los canales de distribución. El propósito del modelo es verificar los costos más relevantes y tomar decisiones informadas sobre la optimización y reducirlos al mínimo para maximizar la rentabilidad y conservar la ventaja competitiva en el mercado. El modelo es más eficiente cuando se trabaja más con costos fijos y eso resulta contradictorio dadas las tendencias o comportamientos de la demanda y la inflación de los precios por lo que inicialmente es mejor tener todo variable e ir transformando a fijo cuando se alcancen objetivos que me permitan tener un riesgo menor y con ventas más estables. Bajo el modelo se llevan 4 fases (Yun, 1970):

La organización de la estructura de costes se puede definir en cuatro fases:

- Definir los costos obligatorios: se refiere a los costes directos relacionados con el servicio. Eso incluye las materias primas y mano de obra.
- La periodificación de los costos: son los gastos que se suman al proceso de producción como costos iniciales de instalación diferidos o anticipados.
- Ubicar, consignar y distribuir costos por puestos, departamentos o sucursales.
- Asignar y acumular los costos a cada elemento por cada servicio.

Es conveniente ser más prudente al principio para asumir menos riesgo. Al principio es mejor tener todo variable e ir convirtiendo a fijo cuando alcance unos objetivos que me permitan tener menos incertidumbre y con ventas más estables.

### **1.6.2 Modelo por porcentajes.**

Se trata de un enfoque que, en lugar de identificar y asignar los costos directos e indirectos a cada producto o servicio individualmente, utiliza un enfoque más generalizado y simplificado basado en porcentajes o tasas estándar. Para desarrollar este modelo se tiene a consideración los siguientes pasos:

1. Identificación de los costos indirectos: Se identifican y recopilan los costos generales y otros costos indirectos incurridos por la empresa.
2. Establecimiento de tasas de asignación: Se determinan para cada categoría de costos indirectos. Estas son calculadas dividiendo el costo total de cada clase entre una medida de actividad relevante.
3. Asignación a los servicios: se aplican a los bienes o servicios basándose en la cantidad de actividad que cada uno consume.
4. Cálculo del costo total: Al multiplicar las tasas por la cantidad de actividad consumida por cada servicio, se obtiene el costo total asignado a cada uno. Sumando los costos directos y los indirectos, se llega al costo total.

### **1.6.3 Modelo por departamento.**

Es un enfoque contable que busca asignar los costos indirectos de una empresa a diferentes departamentos o centros de costos. Este modelo se utiliza para calcular y distribuir los costos generales y otros indirectos a áreas específicas que los generaron.

El establecer este modelo en una empresa implica los siguientes pasos:

1. Identificación de los departamentos: Se identifican los departamentos o centros de costos dentro de la empresa. Estos pueden incluir el departamento de producción, ventas, administración, investigación entre otros.
2. Recopilación de costos indirectos: Se recopilan los costos generales y otros indirectos incurridos por la empresa.
3. Asignación de costos indirectos: se distribuyen entre los diferentes departamentos según una base de asignación, esta puede ser el número de empleados en cada departamento, la

cantidad de horas de máquina utilizadas, el espacio ocupado o cualquier otra medida relevante que esté relacionada.

4. Suma de costos directos: una vez asignados los costos indirectos, estos se consideran para cada departamento, luego se suman a los costos directos específicos de cada área.

### **1.7 El costeo variable y costeo absorbente como métodos de costeo del servicio.**

Una tarea de las barberías es determinar los costos a cada tipo de servicio, sin embargo, el cálculo se vuelve complejo debido a que suelen enfrentar altos niveles de costos indirectos que no pueden asignarse fácilmente a cada uno de los servicios prestados. A pesar de ello, los modelos de costos utilizados son similares a los que emplean las empresas industriales o comerciales.

Jiménez Boulanger en su libro *costos industriales* presenta dos métodos para determinar los costos unitarios de los bienes o servicios son el costeo variable y el costeo absorbente (Jiménez Boulanger & Espinoza Gutiérrez, 2007)

El costeo variable considera únicamente materiales, mano de obra y costos indirectos, al igual que estructura los costos en el Estado de Resultados como variables y fijos. Mientras que el costeo absorbente estructura el costo de producción en: materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, fijos y variables que al sumarse dan como resultado el costo del servicio del periodo.

En el sistema de costeo absorbente se muestran más ganancias por el solo hecho de producir un servicio en cambio en el sistema de costo variable las ganancias dependen más de las ventas. Si no se realiza una adecuada desagregación de los costos fijos genera errores en la valuación de los inventarios ocasionando una reducción sustancial en los activos corrientes y por lo tanto en la determinación de la ganancia debido a que ésta solo debe estar asociada a los costos variables.

El sistema de costo variable se concentra en el margen de contribución que es la diferencia entre las ventas y los costos variables este valor muestra la cantidad con la que contribuyen las ventas a cubrir los costos fijos una vez cubiertos los costos variables.

## **1.8 Sistemas de acumulación de costos.**

Los sistemas de costeo son métodos utilizados para calcular y asignar costos a los servicios o actividades de una organización, son fundamentales para la contabilidad de costos, proporcionan información detallada sobre cómo se generan y asignan los costos en diferentes áreas o procesos, tiene como objetivo principal determinar el costo de producción de los productos o servicios.

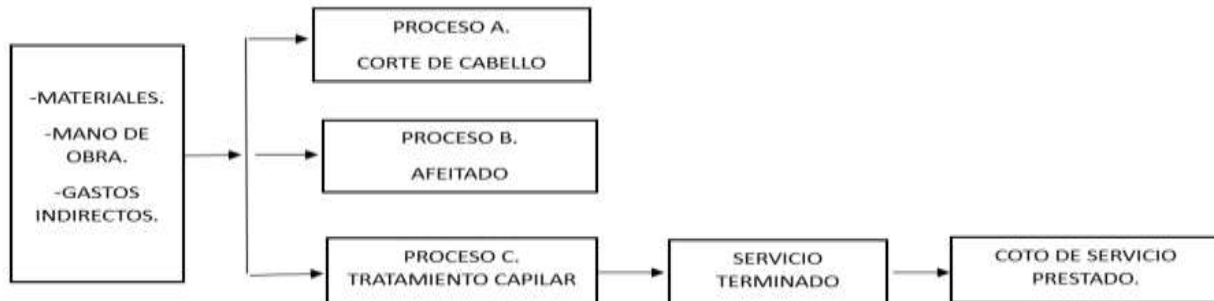
### **1.8.1 Sistemas para costos históricos.**

Los costos históricos o reales se calculan y se registran cuando se incurren, lo que provoca que el costo total se conozca hasta que se finaliza la prestación del servicio, es decir, cuando ya se disponen los datos reales de los costos incurridos (Salas, 2010).

#### **1.8.1.1 Sistema de costos por procesos.**

Este sistema es generalmente utilizado en las empresas industriales, puede aplicarse a empresas de servicios, aunque en estas empresas no hay un producto físico, como en la manufactura, si existen procesos y etapas a lo largo de la prestación de los servicios. Un proceso es una unidad o sección de la empresa en la cual se realiza un trabajo específico, especializado y repetitivo. Algunos términos que se usan también son: departamentos, centros de costos, centro de responsabilidad, función y operación. En la imagen 1 se muestra un diagrama de la prestación de servicio de Barbería mediante este sistema.

Imagen 1. Procesos por prestación de servicios.



En las empresas de servicios puede aplicarse el sistema de costos por procesos de la siguiente forma:

- 1- Identificar los diferentes procesos que se llevan a cabo en la prestación de servicios, en el caso particular de las barberías podrían ser: corte de cabello, afeitado, tratamientos capilares entre otros.
- 2- Identificación de costos directos e indirectos: se debe determinar que costos son directamente aplicables a cada proceso y cuales son indirectos que se distribuyen entre varios procesos, entre los costos directos utilizados en las barberías se puede ejemplificar, los insumos, la mano de obra. En cuanto a los costos indirectos podrían ser los gastos generales de la barbería, como alquiler de local, electricidad, depreciación de equipo, salario de personal.
- 3- Asignación de costo a cada proceso: una vez identificados los costos, se debe de asignar a cada proceso en función de su consumo, los costos de los materiales y mano de obra utilizados en el corte de cabello se asignará a ese proceso específico. Los costos indirectos, se podrían distribuir utilizando métodos de asignación apropiados, como el número de clientes atendidos, porcentajes asignados a cada proceso o centro de costo.

- 4- Cálculo de costo por servicio: se debe calcular el costo total de cada servicio. Con ello permitirá a la empresa conocer cuánto cuesta prestar cada tipo de servicio y analizar la rentabilidad de cada uno.

### **1.8.1.2 Sistema de costos por órdenes.**

En este sistema, los costos directos e indirectos se acumulan y asignan a una orden de trabajo a medida que se incurren en la prestación del servicio, lo que hace posible conocer el costo de cada pedido u orden. Es especialmente apropiado cuando la prestación del servicio consiste en trabajos o pedidos específicos y personalizados. Cada orden se trata como una entidad separada con sus propios costos y actividades asociadas. Por ejemplo. Los materiales directos y la mano de obra directa se cargan a ese trabajo tan pronto se les identifica. Los costos que no están relacionados con ninguna orden de trabajo en particular, se asignan a todas las ordenes de servicio por medio de un procedimiento denominado prorrateo, que es un simple reparto proporcional directo. Se requiere de una determinada base, usualmente se emplean, las horas hombre, total de servicios prestados, los materiales, la mano de obra, etc. De acuerdo con las actividades de la empresa.

En las empresas de servicios puede aplicarse el sistema de costos por órdenes de la siguiente forma:

- 1- Identificación y registro de órdenes: cada vez que un cliente solicita un servicio específico, se crea una orden. Cada orden se identifica con un número de código.
- 2- Acumulación de costos directos: los costos directos que son fácilmente atribuibles a una orden en específico se acumulan de manera directa en esa orden. Estos costos pueden

incluir materiales, mano de obra y cualquier otro gasto directamente relacionado con el servicio.

- 3- En la orden de trabajo se consignará el tipo o línea de servicio, las horas empleadas, la fecha de inicio y terminación de la labor, quien lo realiza, los requisitos necesarios para llevar a cabo su actividad.

En el caso particular de las barberías, en las ordenes de servicio de cada cliente, no se refleja el tiempo, ni los insumos utilizados, debido a que estos ya están estandarizados para cada tipo de servicio. En la imagen 2 se muestra un ejemplo de una orden de servicio de las barberías.

Imagen 2. Ejemplo de Orden de trabajo en las barberías.

El formulario de orden de trabajo en una barbería se muestra sobre un fondo que contiene un dibujo detallado de un hombre con una barba y bigote bien cuidados, y un par de tijeras de barbero en la parte superior derecha. El formulario está dividido en varias secciones con campos para ingresar información:

- RES: N° ORDEN:** Campo para el número de orden.
- FECHA:** Campo para la fecha del servicio.
- BARBERIA:** Campos para ingresar el nombre de la barbería, el nombre del cliente y el nombre del barbero.
- SERVICIOS:** Una lista de servicios con campos para marcarlos:
  - CORTE DE CABEJO
  - CORTE DE CARELLAS/ARROS
  - LIMPIEZA DE CORTE
  - BARBA
  - BARBA VIP
  - LIMPIEZA DE BARBA
  - MASAJE
  - FACIAL
  - TRATAMIENTO CAPILAR
- ATENDIDO POR:** Campo para el nombre del barbero que atiende.
- COMIDAS:** Una lista de opciones de bebidas con campos para marcarlas:
  - AGUA
  - TE
  - SODA
  - CAFE
  - CERVEZA

### **1.8.2 Sistemas para costos predeterminados**

Estos costos se determinan con anticipación a la prestación del servicio o durante el proceso, tomando como base la experiencia adquirida y el conocimiento de las condiciones futuras específicas de prestación (Cashin & Polimeni S. , 1989).

Los costos predeterminados también se crearon con propósitos específicos. Sus objetivos principales son:

1. Fijar precios de venta antes de comenzar la prestación de servicios.
2. Establecer patrones de medida para comparar lo realizado con lo planificado, con el fin de corregir la ineficiencia en la prestación.
3. Auxiliar a la gerencia en la toma de decisiones para el control de los costos.

#### **Sistema de costos estimados.**

Los costos estimados son una técnica que se basa en la experiencia habida (Cashin & Polimeni S. , 1989), el costo estimado indica lo que puede costar un producto o servicios, motivo por el cual al final del periodo se ajustan a los costos reales (Monografias.com, 2021).

En este sistema se valúa a costo estimado el costo del servicio prestado y el ingreso asociado a éste. En el proceso se van acumulando los costos reales para luego establecer las variaciones y ajustar el costo real del servicio a través de eliminaciones en la contabilidad.

#### **Sistema de costos estándar.**

Los costos estándar representan el costo planeado de un servicio y por lo general se establecen antes de que se inicie su prestación, proporcionando así una meta que debe alcanzarse. Sirve de instrumento de medición de la eficiencia porque su determinación está basada precisamente en la eficiencia de trabajo de la empresa.

Es decir, los costos estándar implican establecer estándares de costos predeterminados para los diferentes elementos que componen un servicio, estos estándares se basan en análisis históricos y son datos obtenidos por parte de ingenieros industriales o especialistas en costos que analizan el desarrollo del servicio.

Los estándares de costos se dividen en tres categorías:

1. Estándares de materiales: incluye la cantidad y costo esperado de los materiales necesarios para la prestación del servicio.
2. Estándares de mano de obra: determina el costo esperado de la mano de obra directa necesaria para la prestación del servicio. Esto implica establecer tarifas de salario estándar y la cantidad de tiempo esperado para completar una actividad.
3. Estándares de costos indirectos: incluye los costos indirectos relacionados con la prestación del servicio que no se pueden atribuir directamente a un servicio específico. Entre los cuales se puede mencionar alquiler de local, suministros indirectos, depreciación de equipo entre otros. En la tabla 1 se presenta una comparación de los sistemas de costeo estándar y estimados.

**Tabla 1.** Diferencia entre los costos estándar y los costos estimados

<b>Estimados</b>	<b>Estándar</b>
<b>Se ajustan a los históricos</b>	Los costos históricos se ajustan al estándar
<b>Las variaciones modifican el costo estimado mediante una rectificación a las cuentas afectadas.</b>	Las desviaciones no modifican al costo estándar, deben analizarse para determinar sus causas.
<b>Se basa en experiencias adquirida.</b>	Hace estudios profundos para fijar cuotas.
<b>Indica lo que puede costar un servicio.</b>	Indica lo que debe de costar un servicio.

De los sistemas de costeo mencionados el más utilizado por las empresas de servicios es el sistema de costos por órdenes debido a que suelen ofrecer servicios personalizados para cada cliente, cada servicio puede tener requerimientos, especificaciones y características diferentes, lo que ocasiona una alta variabilidad en los costos asociados, el costo por órdenes permite conocer los costos directos e indirectos asociados por cada orden, lo que hace posible calcular de manera más precisa los precios de los servicios ofrecidos, esto asegura que los precios sean competitivos y a la vez cubran adecuadamente los costos en cada caso. Además, este sistema posibilita la toma de decisiones más informadas sobre qué servicio es más rentable y cuales pueden requerir ajustes para mejorar la rentabilidad.

### **1.9 El análisis de costo – volumen – beneficio**

A través de esta técnica se obtiene un análisis y una vista financiera sobre la situación económica en la que se encuentra un determinado proceso productivo, permitiendo obtener

conocimiento del estado económico en el que se encuentra los costos y contribuyendo en la toma de decisiones sobre la cantidad a producir y vender.

Para poder realizar este estudio es necesario cumplir con ciertos supuestos:

1. Las variaciones en los niveles de ingresos y de costos surgen como resultado de variaciones de las unidades vendidas o servicios.
2. Debe ser posible clasificar los costos totales en los que se incurren en dos componentes, fijo el cual no varía en función de las unidades y otro variable que cambia en función de los volúmenes de ventas.

### **1.10 Punto de equilibrio.**

El punto de equilibrio se considera un instrumento de análisis, el cual las empresas utilizan para estudiar una variedad de elementos. No es más que aquel volumen de actividades en que los ingresos se igualan a los costos, es decir no pierde y no gana dinero. Mediante este estudio los gerentes evalúan la información detallada, utilizando los precios que son variables y los que permanecen fijos los cuales son establecidos según beneficio de la institución y de igual forma son tomados para aumentar las ganancias.

### **Determinación del punto de Equilibrio.**

En el proceso de cálculo del punto de equilibrio parte de varios supuestos:

1. Los costos pueden descomponerse en elementos fijos y variables.
2. Los costos fijos permanecen constantes ante las fluctuaciones del volumen
3. Los costos variables fluctúan proporcionalmente al volumen
4. Los precios de los factores del costo han de ser invariables

### **Métodos tradicionales de cálculo:**

Para llegar a la solución del cálculo del punto de equilibrio, existen varios métodos:

**Método de la ecuación:** Esta ecuación puede adaptarse a cualquier situación de punto de equilibrio o de estimación de resultados. Proporciona la forma más general y fácil de recordar al enfocar un problema de punto de equilibrio o de estimación de utilidades.

La ecuación es la siguiente:

$$\mathbf{Ventas = Gastos Variables + Gastos Fijos + Utilidad}$$

En el punto de equilibrio la utilidad deseada es cero, entonces se tiene:

$$\mathbf{U = p(x) - v(x) - F}$$

De aquí:

$$\mathbf{P(x) = v(x) + F + U}$$

Donde:

P: precio de venta por unidad

X: número de unidades que han de venderse o servicios que deben prestarse para alcanzar punto de equilibrio.

V: gastos variables por unidad

F: total de gastos fijos

U: beneficio o utilidad

**Método del margen de contribución:** se denomina margen de contribución unitario de un producto a la diferencia entre su precio de venta y sus costos variables.

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio = Costos\ fijos / Margen\ de\ contribución.}$$

El resultado quedara expresado en unidades físicas, por lo que se requiere obtener una expresión monetaria, se debe utilizar la siguiente ecuación:

Punto de equilibrio = Costos fijos / Razón del margen de contribución.

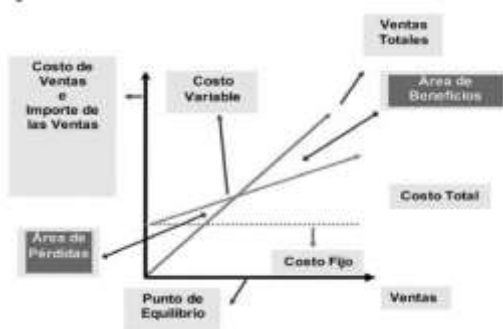
Donde:

**Razón del margen de contribución= Costos variables / Ventas totales.**

Dividiendo los costos variables entre las ventas, se obtiene la razón de los costos variables, es decir, el porcentaje que representan los costos variables en las ventas. Restando de uno a la razón de los costos variables se obtiene la razón del margen de contribución indicando que se dispone de un por ciento "X" de las ventas para cubrir los costos fijos y después de lograr una utilidad. La utilidad en el punto de equilibrio es cero, por lo tanto, si se dividen los costos fijos entre la razón de margen de contribución se obtiene el número de dólares del ingreso por ventas necesario para recuperar exactamente los costos fijos.

**Método gráfico:** es el método que permite visualizar con mayor facilidad el punto de equilibrio, que es el punto donde se interceptan la línea de las ventas totales, con la línea de los costos totales. La escala vertical se expresa en dólares e indica los costos fijos, la variable y los costos totales. La escala vertical se expresa en dólares e indica los costos fijos, la variable y los ingresos por venta y la escala horizontal que representan la base de actividad, es usada para indicar el volumen y puede expresarse en dólares, unidades. En la imagen 3 se presenta de forma gráfica los ingresos y los costos para verificar la sección de las pérdidas y la sección de las ganancias a partir del punto de equilibrio donde los ingresos igualan a los costos.

### Imagen 3. Representación gráfica del punto de equilibrio.



*Nota.* Adaptado de *Contabilidad de costos y gestión* (p.75), por V. Vega 2019, Editorial jurídica del Ecuador.

Evaluación de los efectos producidos en el punto de equilibrio por cambios en sus elementos. A continuación, se muestra un breve análisis de estos efectos:

**Variaciones en los costos fijos:** Al disminuir los costos fijos, el nivel de actividad con que se logra el equilibrio será menor que el original, lo cual representa mayores beneficios si se mantienen los mismos niveles de venta, aun cuando la razón del costo marginal no se modifique. Gráficamente el punto de equilibrio mostrará un desplazamiento hacia el extremo izquierdo.

**Cambios en los costos variables:** Cuando se realiza una modificación se produce una variación desplazándose en el mismo sentido que los costos variables, si se produce un aumento, se reflejara de igual forma en el valor del punto, es lo mismo que sucede cuando ocurre una disminución, no se altera, de forma contraria.

**Cambio en el precio de venta:** De mantenerse los costos de los demás factores e incrementarse el precio de venta, aumentaran el margen de contribución, alcanzando el punto de equilibrio a un nivel de actividad inferior. Al realizar un cambio en el precio de un servicio, se

produce un efecto opuesto en el punto de equilibrio, es decir si la empresa aumenta el precio entonces tendrá que vender menos para alcanzar el equilibrio y viceversa.

### **1.11. Rentabilidad.**

La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados, esto supone la comparación entre la ganancia generada y los medios para obtenerla, permitiendo la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Sánchez, 2002).

Según Van & Wachowicz (2002) hay razones de rentabilidad, son de dos tipos: las que presentan la rentabilidad en relación con las ventas y las que lo hacen con respecto a la inversión, juntas permiten conocer la eficacia operativa de las empresas, la primera razón considerada es del margen de utilidad bruta la cual indica la utilidad en relación con las ventas después de deducir el costo de producción de los bienes, es un parámetro referente a la eficiencia operativa y un signo con respecto a la forma de fijar el precio de los productos, al considerar ambas razones juntas se puede tener información con respecto a las operaciones de la compañía, si el margen de utilidad bruta se mantiene constante en varios años, pero el margen de utilidad neta disminuye en el mismo espacio de tiempo se sabe que la causa radica en el aumento de los gastos, generales y administrativos en relación con las ventas.

#### **1.11.1 Índices de rentabilidad.**

Las ratios de rentabilidad generalmente se expresan en tasas porcentuales, en algunos casos están referidas a un periodo. Lo que se busca en el análisis de ratios es medir el nivel o grado de rentabilidad y conocer el comportamiento financiero de la empresa.

### 1.11.2. Análisis de Rentabilidad.

Tienen por objetivo obtener una visualización del resultado neto obtenido a partir de decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Expresan el rendimiento en relación con las ventas, activos o capital, por lo que es importante conocer las cifras de la empresa, debido a que se necesita producir utilidad para poder funcionar.

### 1.11.3. Razones de Rentabilidad

Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos.

#### **Margen Bruto.**

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Indica la eficacia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuanto más grande sea el margen de utilidad bruta, significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y vende.

#### **Margen Neto.**

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Relaciona la utilidad líquida con las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, que han sido deducidos.

#### **Rendimiento sobre el patrimonio de los accionistas (ROE).**

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio total}$$

Refleja el rendimiento respecto al patrimonio de los accionistas, referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento obtenido, permitiendo dar información precisa a los accionistas, acerca de la marcha de la empresa, conocer la forma y el monto en que se generan los ingresos.

### **Margen de ganancia operativa. (EBIT)**

$$\text{Margen de ganancia operativa. (EBIT)} = \frac{\text{Utilidad Operativa (EBIT)}}{\text{Ingresos de actividades ordinarias (Ventas)}}$$

Es recomendable utilizar el índice margen EBIT, dado que indica la salud financiera de la empresa, considerando los ingresos de la empresa.

### **El margen de contribución como indicador de rentabilidad.**

Desde el punto de vista gerencial este concepto se ha constituido en una herramienta de importancia para una empresa ya que puede expresarse de las siguientes modalidades:

**El margen de contribución unitario:** es el resultado de restar el precio de venta por unidad a los costes y gastos variables unitarios. Su fórmula es  $MCU = PVU - CVU$

**El margen de contribución total** puede hacerse de las siguientes fórmulas:

$$MCT (\$) = MCU * \text{Unidades vendidas}$$

$$MCT (\%) = \text{Ventas totales} / \text{Costos variables totales} * 100$$

$$MCT (\$) = MCU * \text{Unidades vendidas}$$

### **1.12. Base Legal.**

Una barbería puede desarrollar su actividad económica como un emprendimiento o constituirse como comerciante individual o como sociedad. En este sentido el Estado asume el papel de promotor de desarrollo económico y social y protector de la iniciativa privada dentro de los escenarios necesarios para desarrollar la riqueza nacional. El Ministerio de Economía en coordinación con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) trabajan en pro de esta disposición.

Con este propósito se emitió el Código de comercio para regular la actividad mercantil y la ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa del año 2014. Al constituirse como comerciante una barbería queda sujeta a las obligaciones mercantiles que el código de comercio establece y cuyo cumplimiento es verificado por la Superintendencia de obligaciones mercantiles. El primer título del libro segundo incluye como obligaciones profesionales de los comerciantes la matrícula de comercio, inscripción de locales y desarrollar su giro mercantil absteniéndose de toda competencia desleal (Legislativa, Código de Comercio, 2008).

Para operar legalmente, las barberías deben obtener el Registro sanitario para establecimientos: cuidado personal, salas de belleza, peluquerías, estudios de tatuajes, piercing y otros en el Sistema de Permisos sanitarios (SPS) o en las Oficinas Regionales de Permisos Sanitarios (ORPES) de la Dirección de Salud Ambiental (DISAM).

Este permiso sanitario de funcionamiento está nominado en la Norma técnica para autorizaciones y permisos sanitarios de funcionamiento del MINSAL. La solicitud de dicho permiso se hace proporcionando todos los datos en su formulario respectivo, que debe ir

acompañado de una declaración jurada de que la empresa cumple con la normativa establecida y la veracidad de los datos. La declaración debe ser autorizada por el Ministerio de salud.

El costo del arancel para la obtención del permiso es fijado por la DISAM. La Dirección de la empresa debe preparar un Programa de control de insectos y roedores y hacer que se desarrolle de manera efectiva en todas las áreas del establecimiento. Este programa está asociado a la presentación de una Ficha de autoevaluación sanitaria de las condiciones sanitarias del establecimiento que contiene 17 aspectos tales como: ubicación y alrededores, infraestructura, paredes, piso, puertas, iluminación, ventilación, calidad del aire, agua apta para consumo humano, disposición de aguas negras y grises, desechos sólidos, control de insectos y roedores, uso de productos químicos, instalaciones sanitarias, áreas de procedimientos, higiene del establecimiento y la vida útil de muebles, equipo, ropa de trabajo y accesorios

De manera paralela a lo anterior están vigentes algunas leyes tributarias que implican la obligación de declarar y pagar tributos al Estado en forma de impuestos, tasas y contribuciones especiales (Legislativa, Código Tributario, 2022). De este modo se encuentran las disposiciones de impuestos a pagarse en la alcaldía contenidas en la ley general tributaria municipal. Los ingresos derivados de los servicios prestados son hechos generadores del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios conocido como IVA (Legislativa, Ley del Impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, 2014). Para efectos de la ley de impuesto sobre la renta los ingresos por servicios califican como renta gravada (Legislativa, Ley de Impuesto sobre la Renta, 2001)

El artículo 143 del Código tributario enumera los métodos para evaluar el costo de los materiales en un servicio prestado. El hecho de utilizar el método de últimas entradas y primeras salidas genera un costo de venta más alto pues va tomando el precio más reciente que puede ir al

alza, lo que representaría un mayor costo deducible y por ende un impuesto sobre la renta a pagar menor al que podría recaudarse si se usa otro método distinto.

### **1.13. Base técnica.**

#### **1.13.1 Norma Internacional de Información Financiera para las pequeñas y medianas entidades.**

Esta norma contiene una sección relacionada con los inventarios se controla el inventario de materiales y suministros ya que el consumo pasaría a ser componente del costo. El consumo de materiales y suministros ha de calcularse empleando cualquier método posible excepto el método de últimas entradas primeras salidas, ya que bajo este enfoque los elementos del inventario más nuevos como los primeros en ser utilizados o consumidos y en consecuencia lo que queda es más viejo. Esto no representa la fiabilidad en los flujos reales del inventario.

Adicionalmente se controla el costo de conversión o de transformación que incorpora la mano de obra y la distribución o aplicación de los costos indirectos de producción sean estos fijos o variables incurridos en proceso de transformación de materiales en el servicio prestado (Párrafo 13.8).

La norma regula distribuir los costos fijos usando como base la capacidad normal de los medios de producción, la cual define como la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento (IASB, 2015). Surge entonces la necesidad de llevar un control exhaustivo de los costos fijos y variables. A veces el gasto por depreciación se considera fijo. Sin embargo, hay que recordar que eso corresponde a una estimación que es

calculada bajo un método específico que la sección 17 de esta norma que trata sobre Propiedades planta y equipo. Puede considerarse fijo si se usa el método de línea recta que asume un valor constante durante cada año de la vida útil. Si se usara un método como el de años dígitos, dobles saldos decrecientes o unidades producidas, la cuantía estimada no es constante durante el tiempo. Los costos indirectos variables se distribuirán, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción (IASB, 2015). Como ejemplo podría mencionarse la depreciación, servicios básicos bajo patrones de consumo, comisiones o bonificaciones no ocasionales sujetas a metas alcanzadas, etc. Si la empresa paga intereses por financiamiento productivo, estos se registran como gastos del período. (Párrafo 25.2). Los impuestos recuperables como el IVA tampoco ha de registrarse como costo ni como gasto. A este respecto la norma lo establece en el párrafo 13.6 y la ley de dicho impuesto lo retoma en su artículo 70. La gerencia debe definir el máximo de desperdicio y el tiempo ocioso a considerar como normal, porque lo que sobrepase de ese límite es un gasto del periodo.

En la contabilidad de los ingresos se debe hacer una evaluación previa de las condiciones enlistadas en el párrafo 23.14. Primeramente, que se conozca el grado de realización de la operación, el valor de los costos, el valor a cobrar por el servicio, y la probabilidad de obtener ganancias. Los ingresos y los costos se presentan en el Estado de Resultados de acuerdo a lo dispuesto en la sección 5 junto con los gastos mostrados de acuerdo a su función (gastos administrativos y gastos de venta) o de acuerdo a su naturaleza (describir y enlistar cada erogación con su cifra). La ganancia o pérdida resultante va a como partida del Patrimonio en el Estado de Situación Financiera (sección 4).

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **2.1 Tipo de estudio**

El trabajo se desarrolló mediante método de estudio, hipotético deductivo, ya que a través de éste se podrá observar el problema en estudio, operar hipótesis y sus variables, deducir las causas y medir sus efectos. El enfoque cuantitativo, emplea la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer pautas de comportamiento y probar teorías (Sampieri, 2014). Lo que se tomará como base para proporcionar una base documental que les proporcione información sobre la importancia de planificar e identificar los costos asociados al servicio, que sirva como orientación para las barberías ubicadas en el departamento de San Salvador.

### **2.2 Unidad de análisis**

Sampieri enuncia que en las unidades de análisis se define en qué o en quienes se centra el estudio, son los participantes, sucesos o grupos de estudio que serán medidos de conformidad a los alcances de investigación (Sampieri, 2014). Para el caso que se ocupa serán los administradores o gerentes financieros de las barberías legalmente constituidas en el departamento de San Salvador.

### **2.3 Parámetro poblacional.**

Citando a Lepkowski, Sampieri expresa que la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Sampieri, 2014). En el estudio a realizar, la población está conformada por las barberías inscritas en el Registro de Comercio ubicadas en el

departamento de San Salvador. La Oficina Nacional de Estadísticas y Censos del Banco Central de Reserva de El Salvador ha registrado hasta este año 2023 ocho barberías.

## **2.4 Técnicas e instrumentos utilizados para la investigación**

### **2.4.1 Técnica**

La técnica son reglas y operaciones formuladas expresamente para el manejo correcto de los instrumentos, lo cual permite, a su vez, la aplicación adecuada del método o de los métodos correspondientes. (Rojas Soriano, 1976).

### **2.4.2 Instrumento**

El diseño del cuestionario presupone seguir una metodología sustentada en el marco teórico, el marco conceptual en que se apoya el estudio, las hipótesis que se pretenden probar o los objetivos de la investigación. Cada una de las preguntas deben estar dirigidas a conocer aspectos específicos de las variables objeto de análisis. (Soriano, 1976)

Por lo que el instrumento que se utilizará para la recolección de información será la encuesta, la cual se hará a los administradores o gerentes de las barberías, la que estará diseñada, formulando una serie de preguntas enfocadas a la planeación de estructura de costos. Con el propósito de recolectar información mediante las diferentes opiniones de los encuestados.

## **2.5 Procesamiento de la información**

La información obtenida por medio del cuestionario será procesada en el programa de Microsoft Excel, ya que será la herramienta que se utilizará para el diseño de gráficos, análisis e interpretación de los datos.

## **2.6 Análisis e interpretación de los datos procesados**

El Análisis de la información se realizará por medio de la tabulación de los datos, destacando la frecuencia en términos absolutos y porcentuales con sus respectivos gráficos, con la intención de medir porcentualmente si la problemática estipulada existe, y si los administradores o gerentes de las barberías realizan planeación de estructura de costos como herramienta para la toma de decisiones.

## **2.7 Diagnóstico de la investigación**

Luego de haber tabulado los datos obtenidos en la encuesta, se hará una relación entre la variable independiente y dependiente, y relaciones entre las preguntas. Los resultados obtenidos a través de la relación de variables se tendrán de base para determinar de manera confiable las causas y efectos de la problemática, por lo que se hará un análisis a fin de determinar la necesidad de elaborar una guía para la implementación de un modelo de planeación de estructura de costo, que le permita a las barberías gestionar sus costos.

## **2.8 Formulación de la hipótesis**

### **Hipótesis de trabajo**

Las hipótesis son el centro, la médula o el eje del método deductivo cuantitativo. (Sampieri, 2014). Las hipótesis indican lo que se trata de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones, de hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. Por lo que se formula la siguiente hipótesis:

La planeación de una estructura de costos mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador.

### **Determinación de variables**

#### **Variable Independiente**

Planeación de la estructura de costos.

#### **Variable dependiente**

Mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicios.

## 2.9 Operacionalización de variables.

Formulación del problema	Objetivo General	Hipótesis del trabajo	Variables	Indicadores	Instrumentos
¿En qué medida la falta de una estructura de costos afecta la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador?	Contribuir a las empresas dedicadas al servicio de barberías, por medio de esta investigación a que implementen una adecuada estructura de sus costos, que les facilite la toma de decisiones para mejorar su rentabilidad.	La planeación de una estructura de costos mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador.	<b>Variable Independiente</b> Planeación de la estructura de costos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos fijos</li> <li>• Costos variables</li> <li>• Punto de equilibrio</li> <li>• Costo estándar</li> <li>• Variación de costos</li> <li>• Rentabilidad por servicio</li> </ul>	Encuesta Observación directa Análisis de datos
			<b>Variable dependiente</b> Mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas al a prestación de servicios de barbería.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad bruta.</li> <li>• Margen operacional.</li> <li>• Margen de utilidad antes de los impuestos.</li> <li>• Margen neto de utilidad.</li> <li>• ROE</li> <li>• Porcentaje de cambios en los precios de los servicios</li> <li>• Tiempo de respuesta a cambios del mercado</li> </ul>	Análisis de información

## 2.10 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### Análisis de datos

En el presente capítulo se desarrolla el análisis de los datos obtenidos de la investigación descrita en el capítulo. Se detallan los resultados de cada una de las preguntas realizadas a la población objeto de estudio. Para la interpretación de los datos se presenta la pregunta, tabla de resultados de frecuencia con su respectiva gráfica y el detalle del análisis.

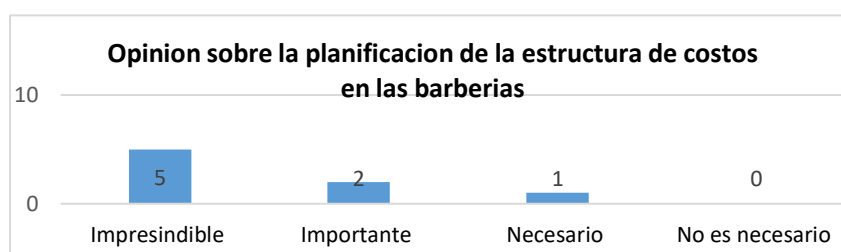
### Pregunta No 1

¿Qué opinión le merece el hecho de planificar la estructura de costos en la empresa?

**Tabla 2** Importancia sobre la planificación de la estructura de costos en las barberías

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Imprescindible	5	62.5%
Importante	2	25.0%
Necesario	1	12.5%
No es necesario	0	0%
Total	8	100%

**Figura 1** Importancia sobre la planificación de la estructura de costos en las barberías.



**Análisis.** En cuanto a la planeación de la estructura de costos, el 62.5% opina que es imprescindible lo cual permite afirmar que ésta adquiere una mayor relevancia en el momento que las empresas realizan el Plan de trabajo anual. Para el 25% solo tiene importancia mientras que el 12.5% solo es necesaria. La gerencia debe incorporar este aspecto en los planes anuales de forma elemental, no solo tener la noción.

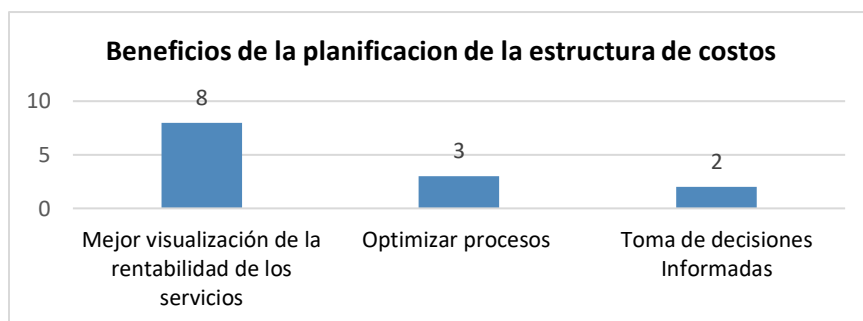
## Pregunta No 2

¿Cuáles de los siguientes beneficios, considera que tendría la empresa al realizar la planeación de la estructura de costos

**Tabla 3** Beneficios al planificar la estructura de costos

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mejor visualización de la rentabilidad de los servicios	8	61.5%
Optimizar procesos	3	23.1%
Toma de decisiones Informadas	2	15%
Total	13	100%

**Figura 2** Beneficios de la planificación de la estructura de costos.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis:** El 100% afirma que planificar la estructura de costos se garantiza una mejor visualización de la rentabilidad de los servicios, ya que se puede conocer cuál es el servicio que le aporta más ganancias a la empresa dados sus costos. El 37.5% considera que se optimizan los procesos. Esto significa que en cada tipo de servicio se puede conocer cuál implica menor y mayor costo y de este modo alinearlos con su precio de servicio. El 25% considera que se pueden tomar decisiones informadas. Esto es razonable ya que la toma de decisiones surge de los Estados Financieros no en sí de la planeación donde solo son proyección.

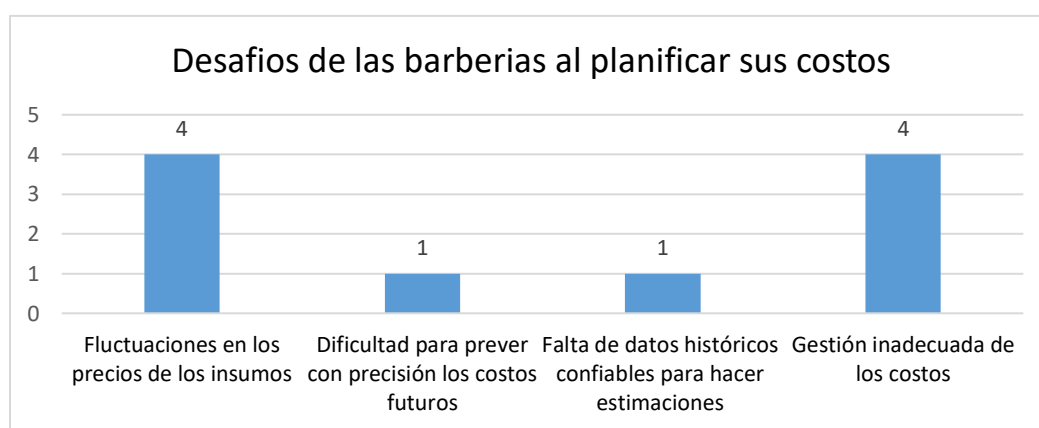
### Pregunta No 3

¿Cuáles son los desafíos que las empresas enfrentan al planificar sus costos?

*Tabla 4. Desafíos de las barberías al planificar sus costos*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Fluctuaciones en los precios de los insumos	4	40.0%
Dificultad para prever con precisión los costos futuros	1	10.0%
Falta de datos históricos confiables para hacer estimaciones	1	10.0%
Gestión inadecuada de los costos	4	40.0%
Total	10	100%

*Figura 3 Desafíos de las empresas dedicadas al servicio de Barbería al planificar sus costos.*



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis:** el 50% afirma que las fluctuaciones en los precios, representa un desafío ya que la oferta y demanda modifica los costos de adquisición que tienden más alta que a la baja por lo que no se puede prever los costos futuros. El resto considera que hay que mejorar la gestión de los costos para que sea más adecuada. Esto se dificulta cuando la información histórica no es oportuna ni confiable para estimar en el ciclo presupuestario. Esto lleva a la necesidad de capacitarse en el área de la planeación de costos.

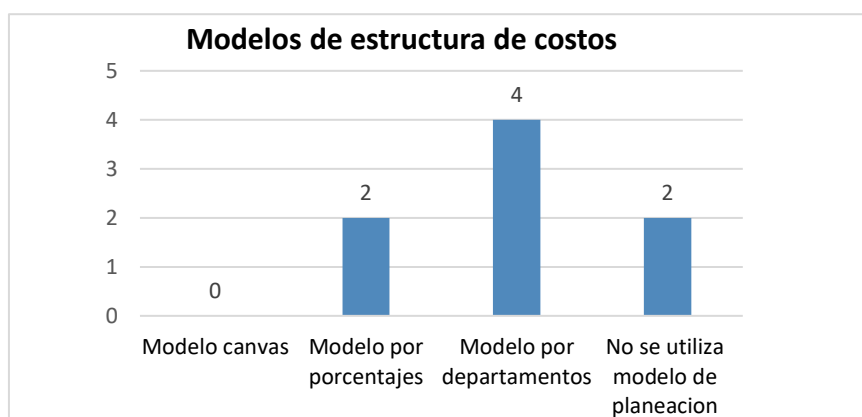
#### Pregunta No 4

¿Qué modelo de planeación utiliza en la entidad en cuanto a la estructura de costos?

**Tabla 5.** Tipo de modelos adoptados por las barberías

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Modelo canvas	0	0.0%
Modelo por porcentajes	2	25.0%
Modelo por departamentos	4	50.0%
No se utiliza modelo	2	25.0%
	8	100%

**Figura 4** Tipos de modelos adoptados por las barberías.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** El 25% manifiesta no tener un modelo de estructura de costos. Lo que implica una acumulación de costos y gastos que no permite visualizar los costos por cada servicio. Además, se hace difícil analizar márgenes de contribución y puntos de equilibrio. El 50% utiliza acumulación de costos por departamento para cada servicio lo que permite determinar la eficiencia y si los costos se llevan por separado. El 25% usan modelo por porcentajes. En este modelo las bases de aplicación son las que definen el costo, sin embargo, habría que analizar si las bases garantizan la exactitud en las cifras.

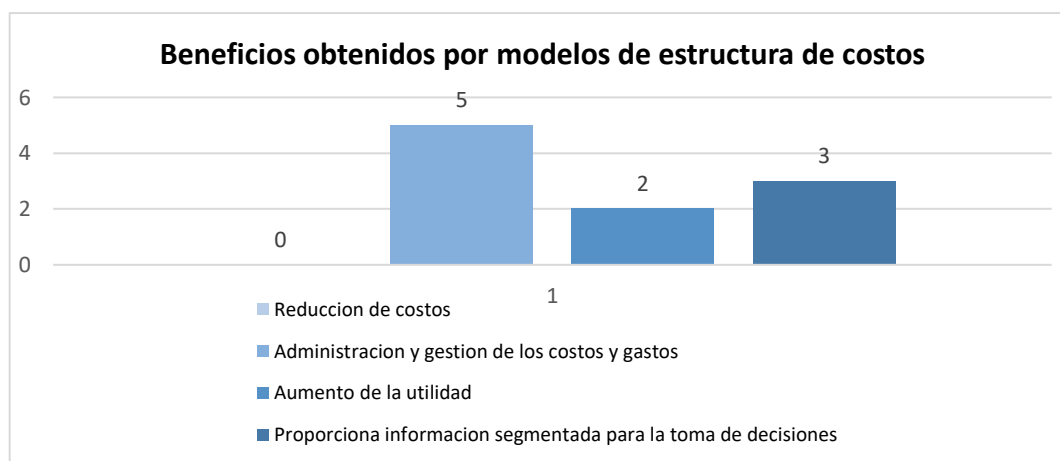
### Pregunta No 5

¿Qué beneficios tiene con el modelo adoptado?

**Tabla 6.** Beneficios en las barberías dependiendo del modelo que aplican.

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Reducción de costos	0	0.0%
Administración y gestión de los costos y gastos	5	50.0%
Aumento de la utilidad	2	20.0%
Proporciona información segmentada para la toma de decisiones	3	30.0%
	10	100%

**Figura 5** Beneficios de las barberías por el modelo adoptado.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** El 62.5% considera que con su modelo de estructura de costos se genera una mejor gestión de los costos y gastos. Lógicamente, las erogaciones pueden clasificarse y en costos directos e indirectos y separar los gastos generales de la empresa. El 37% afirmó que se proporciona información segmentada para la toma de decisiones y el 25% ha logrado aumentar sus utilidades dado que al conocer en cual servicio los costos pueden aminorarse se logra hacer una reingeniería de procesos a la vez que el servicio que generar menores costos y mayor utilidad se puede potenciar para el crecimiento empresarial.

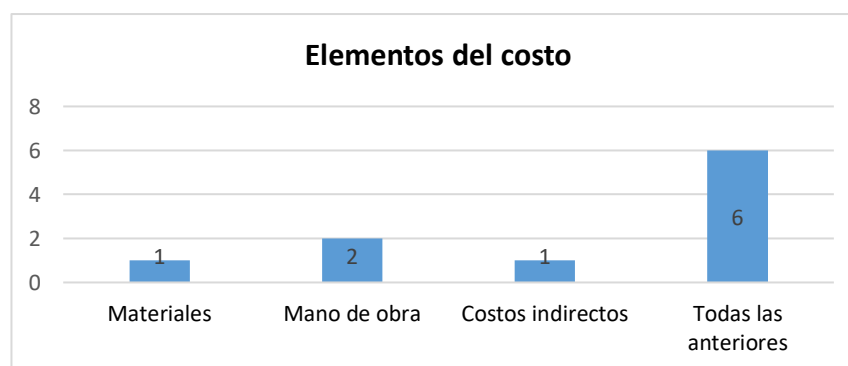
### Pregunta No 6

¿Cuáles elementos incorpora en la determinación de los costos de los servicios?

**Tabla 7.** Elementos utilizados para la determinación de los costos

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Materiales	1	10.0%
Mano de obra	2	20.0%
Costos indirectos	1	10.0%
Todas las anteriores	6	60.0%
	10	100%

**Figura 6** Elementos de los costos utilizados por las barberías.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** El 75% incorpora en el costo lo materiales, mano de obra y costos indirectos, el 12.5% el costo primo y el 12.5% el costo de conversión. Se evidencia que el 25% no realiza el costeo en base a normativa técnica al valuar el costo. Es imprescindible modificar su estructura de costos para que se adapte a las disposiciones financieras y de este modo las cifras de los costos en los estados financieros sean razonables.

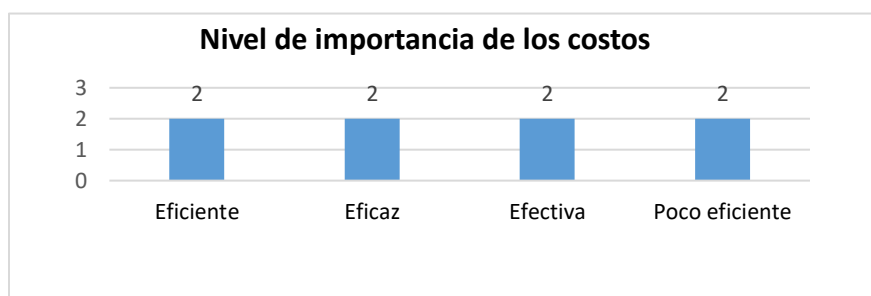
### Pregunta No 7

¿De qué manera considera usted la identificación y asignación de los costos para la prestación de servicios en la empresa?

**Tabla 8.** *Importancia de la identificación y asignación de costos.*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Eficiente	2	25.0%
Eficaz	2	25.0%
Efectiva	2	25.0%
Poco eficiente	2	25.0%
	8	100%

**Figura 7** *Importancia de identificación y asignación de costos en las barberías.*



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** En cuanto a la identificación y asignación de los costos de servicio el 25% considera que en su empresa es eficiente. El mismo porcentaje ocupa las opiniones de eficaz, efectiva y poco eficiente. El deber ser es que la asignación sea efectiva o al menos eficiente ya que se reducen los costos. La eficacia solo se enfoca en el logro de los objetivos dejando de un lado el costo sacrificio.

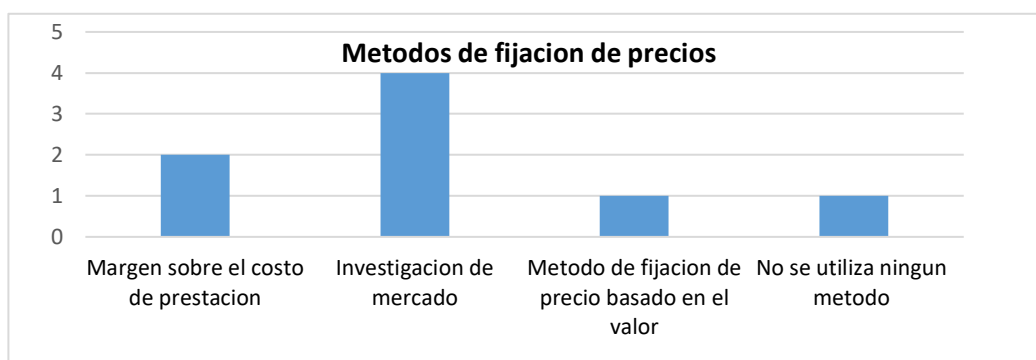
### Pregunta No 8

¿Cuál de los siguientes métodos utiliza la empresa para fijar precios de los servicios que presta?

**Tabla 9.** *Métodos adoptados para establecer el precio del servicio.*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Margen sobre el costo de prestación	2	25.0%
Investigación de mercado	4	50.0%
Método de fijación de precio basado en el valor	1	12.5%
No se utiliza ningún método	1	12.5%
	8	100%

**Figura 8** *Métodos adoptados por las barberías para establecer el precio del servicio.*



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** De los resultados obtenidos, El 50% de las empresas encuestadas hace uso de la investigación de mercado para fijar sus precios, lo que indica que muchas barberías están tomando en cuenta las dinámicas del mercado y la competencia al fijar sus precios. Mientras que el 25% hace uso del método del margen sobre el costo de prestación dichas barberías se centran en asegurar la rentabilidad. Por otra parte, el método basado en el valor y No se utiliza ningún método son los menos utilizados, lo que sugiere enfoques diferentes para la fijación de precios.

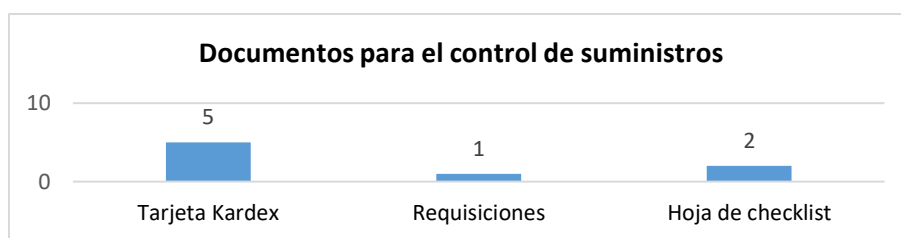
### Pregunta No 9

¿Qué tipo de documentos emplean para controlar el consumo de suministros?

**Tabla 10.** Documentos para el control de consumo de suministro

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Tarjeta Kardex	5	62.5%
Requisiciones	1	12.5%
Hoja de checklist	2	25.0%
	8	100%

**Figura 9** Documentos empleados por las barberías en el consumo de suministros.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** La mayoría de los encuestados que representa el 62.5% menciona que hace uso de las tarjetas Kardex para el control de suministros, esta herramienta es ampliamente reconocida ya que proporciona información detallada sobre la cantidad de suministros utilizados y el costo asociado. El 25% señalan que hace uso de la hoja de checklist es una herramienta simple pero efectiva de monitorear el uso y asegurarse que los insumos estén disponibles y el 12.50% menciona que hace uso de requisiciones, al llevar un registro de estas se puede rastrear cuando y que tipo de insumo se están adquiriendo, en resumen el tipo de documento varía en las barberías encuestadas, la clave es mantener un registro preciso y sistemático de la cantidad de insumos utilizados, los costos incurridos y cualquier variación significativa de consumo. Esto puede ayudar a identificar oportunidades ahorro y efficientizar el uso de suministros.

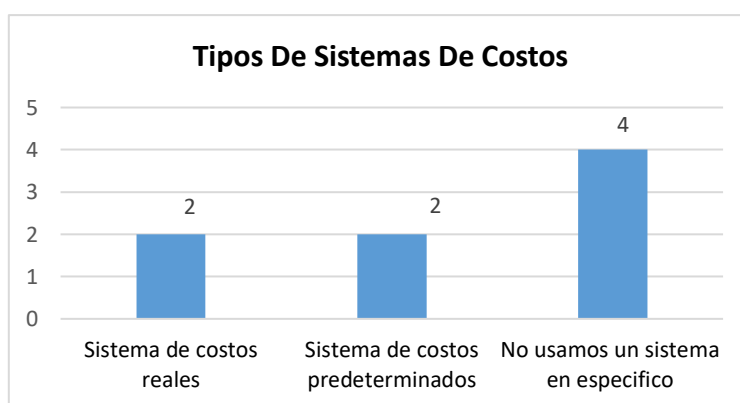
### Pregunta No 10

¿Qué tipo de sistema emplean para acumular los costos?

**Tabla 11.** Tipos de sistemas empleados por las barberías

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sistema de costos reales	2	25.0%
Sistema de costos predeterminados	2	25.0%
No usamos un sistema en específico	4	50.0%
	8	100%

**Figura 10** Tipos de sistemas de acumulación de costos empleados por las barberías.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** EL 50% de los encuestados indicaron que no hacen uso de un sistema de costos específico para acumular los costos, esto significa que algunas barberías pueden no llevar un registro estructurado de los costos o hacen uso de métodos menos formales, la falta de un sistema específico podría dificultar la capacidad de tomar decisiones informadas. De las barberías encuestadas el 25% mencionan que emplean el sistema de costos predeterminados y el sistema de costos reales, las barberías que utilizan los métodos mencionados tienen una ventaja potencial al contar con información más precisa sobre sus costos, pueden tomar decisiones más informadas sobre precios, control de gastos y estrategias para aumentar la rentabilidad.

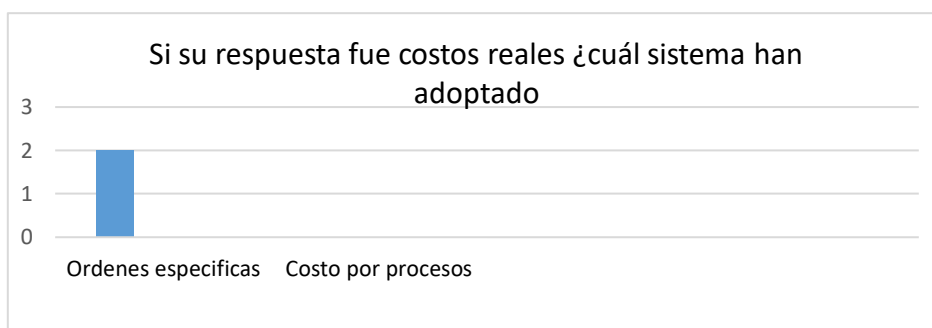
### Pregunta No 11

¿Si su respuesta fue costos reales ¿cuál sistema han adoptado?

**Tabla 12.** Barberías que adoptan el sistema de costo reales

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sistema de costo por órdenes específicas	2	100.0%
Sistema de costos por proceso		0.0%
		100%

**Figura 11** Barberías que adoptan el sistema de costos reales.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** De los encuestados que utilizan el sistema de costos reales, todos han optado por hacer uso de sistema de costos por órdenes específicas. Esto puede atribuirse a que en las barberías los clientes deciden los servicios que necesita en el mismo momento en que hace uso de ellos. Este sistema ayuda a registrar y determinar los costos de una manera más precisa y estos puede incidir directamente en la correcta toma de decisiones cuando se realizan análisis de costos y su rentabilidad.

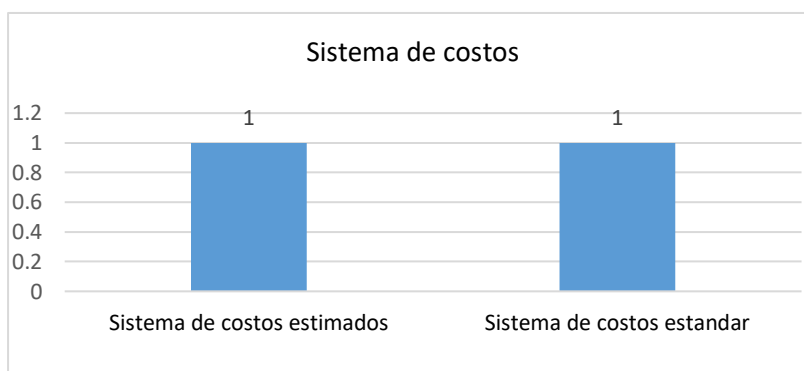
### Pregunta No 12

¿Si su respuesta fue costo predeterminados ¿cuál sistema han adoptado?

**Tabla 13.** Barberías que utilizan el sistema de costo predeterminado

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sistema de costos estimados	1	50.0%
Sistema de costos estándar	1	50.0%
	2	100%

**Figura 12** Barberías que utilizan el sistema de costos predeterminados.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** Dos de las barberías encuestadas enfocan su sistema de costos en predeterminados, lo que indica que estas barberías realizan un análisis previo a la realización de sus operaciones normales para mantener un sistema planificado y no dejar la evaluación de los costos hasta el momento que se presten los servicios. Además, que las barberías opten por sistema de costos predeterminados sugiere que se está en un constante análisis de sus cifras para evitar que los costos estándar o estimados se alejen de la realidad.

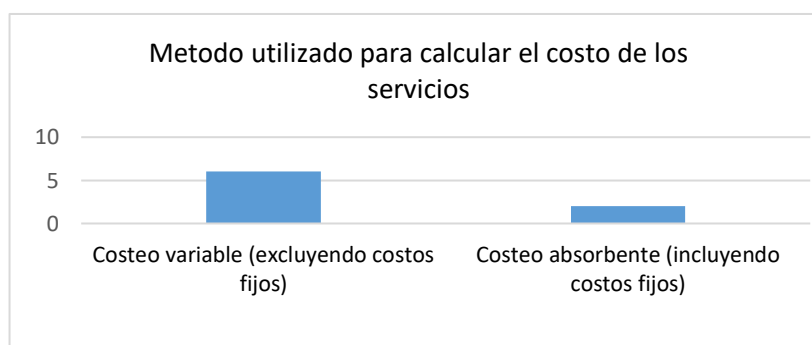
### Pregunta No 13

¿cuál método utilizan para calcular el costo de los servicios?

**Tabla 14.** Metodos utilizados por las barberías para calcular el costo del servicio.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Costeo variable (excluyendo costos fijos)	6	71.4%
Costeo absorbente (incluyendo costos fijos)	2	28.6%
	8	100%

**Figura 13** Métodos utilizados por las barberías para calcular el costo de los servicios.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** Se determina que las barberías, en su mayoría prefieren utilizar el costeo variable, esto puede deberse a que los análisis realizados se enfocan en los costos directamente relacionados a la prestación de los servicios y por lo tanto a mejorar la toma de decisiones a corto plazo. Además, el análisis de los costos variables permite ser un más flexibles al momento de fijar precios para cada servicio.

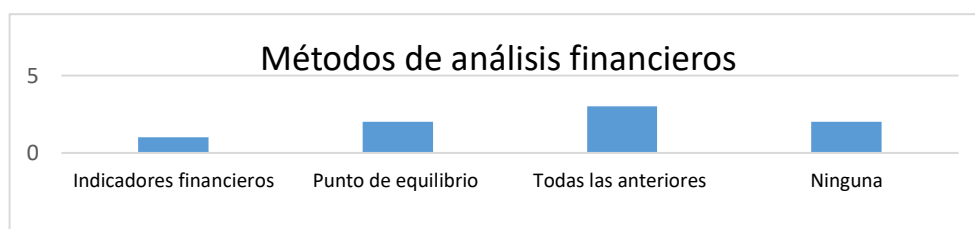
### Pregunta No 14

¿Qué métodos de análisis financieros utilizan para evaluar el rendimiento de la entidad?

**Tabla 15.** *Métodos de análisis financieros utilizados por las barberías*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Indicadores financieros	1	12.5%
Punto de equilibrio	2	25.0%
Todas las anteriores	3	37.5%
Ninguna	2	25.0%
	8	100%

**Figura 14** *Métodos de análisis financieros utilizados por las barberías.*



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** De los encuestados, uno respondió que realiza su análisis basándose en los indicadores financieros lo que muestra que busca un mantener una salud financiera y poder tomar buenas decisiones, dos contestaron que utilizan el punto de equilibrio para su análisis financiero es decir que estás necesitan conocer el mínimo de servicios que deben brindar para empezar a obtener rentabilidad, tres respondieron que utilizan tanto los indicadores financieros como el análisis del punto de equilibrio lo que indica que estas barberías están preocupadas por el análisis de sus rentabilidad y salud financiera. Y finalmente se tiene las barberías que no están realizando ningún análisis financiero lo que indica que no están interesados en conocer su rentabilidad.

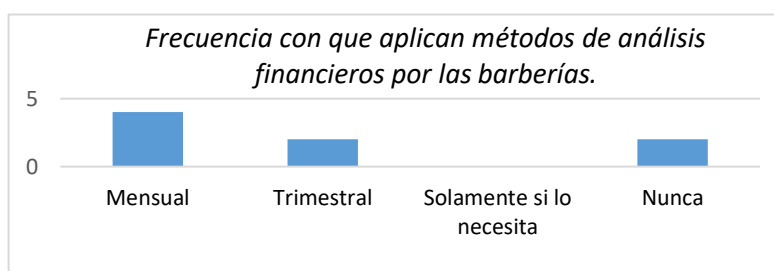
### Pregunta No 15

¿En caso de aplicar uno de los métodos señalados en la pregunta anterior ¿Con que frecuencia los aplica?

**Tabla 16.** Frecuencia con que se aplican los métodos de análisis financieros por las barberías.

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mensual	4	50.00%
Trimestral	2	25.00%
Solamente si lo necesita	0	0.0%
Nunca	2	25.00%
	8	100%

**Figura 15** Frecuencia de aplicación de métodos de análisis financieros por las barberías.



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** De la población que se toma como objeto de estudio, se destacó que un 50% de las entidades utilizan métodos de análisis financieros mensualmente. Esto permite una práctica consistente mediante el cual evalúan regularmente la rentabilidad de los servicios. Por otro lado, el 25% realiza análisis de forma trimestral, lo que denota una periodicidad menos frecuente en la evaluación económica. Y no menos importante el 25% restante no lleva a cabo ningún tipo de análisis financiero, estableciendo una preocupación, debido a que no obtienen información que ayude a la mejora de la entidad y que pueda tomar decisiones certeras.

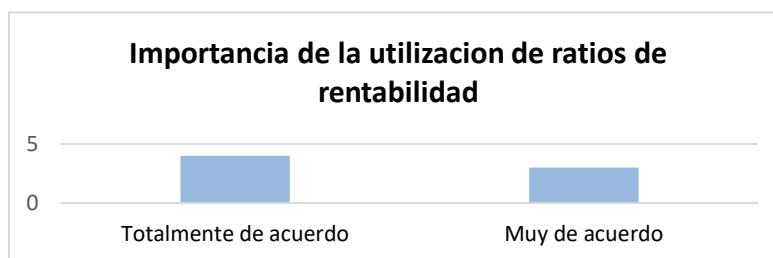
### Pregunta No 16

¿Considera que es importante que en la empresa se utilicen ratios de rentabilidad, para medir la rentabilidad de las operaciones?

**Tabla 17.** *Importancia de los ratios financieros para las barberías*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	5	62.50%
Muy de acuerdo	3	37.50%
No muy de acuerdo	0	0.0%
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%
	8	100%

**Figura 16** *Importancia de las ratios financieras para las barberías.*



**Fuente:** cuestionario de la investigación. *Elaboración propia*

**Análisis.** De acuerdo con los resultados obtenidos, un 57.1% de los encuestados expresaron estar “Totalmente de acuerdo” con la afirmación de que es vital emplear ratios financieras en la evaluación de la rentabilidad. Esta proporción significativa de respuestas muestra una clara comprensión y apreciación por la utilidad de las ratios financieras como herramienta para medir y comprender la eficacia económica de las barberías. Por otro lado, el 42.9% de los encuestados indicaron estar “Muy de acuerdo”. Aunque ligeramente menor en porcentaje, esta categoría de respuestas también muestra un fuerte respaldo a la importancia de las ratios financieras en la medición de la rentabilidad.

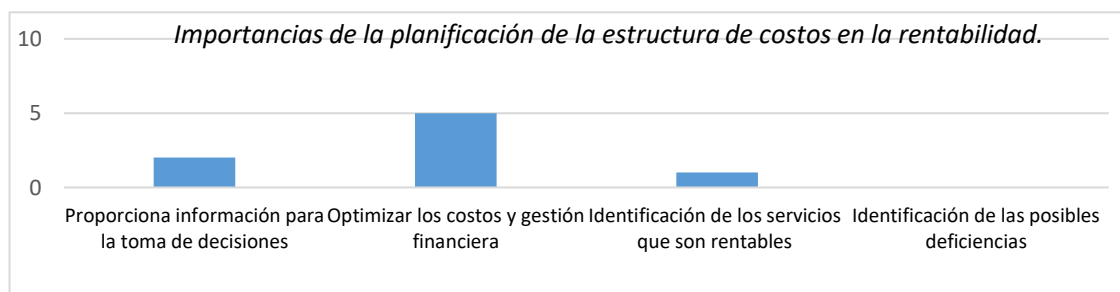
### Pregunta No 17

¿De qué forma cree que contribuye establecer la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad de la entidad?

**Tabla 18.** *Importancia de la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Proporciona información para la toma de decisiones.	2	25.0%
Optimizar los costos y gestión financiera	5	62.5%
Identificación de los servicios que son rentables	1	12.5%
Identificación de las posibles deficiencias	0	0.0%
	8	100%

**Figura 17** *Importancias de la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad de las barberías.*



**Análisis.** A partir de resultados obtenidos, se observó que un 62.5% de las barberías que prestan dicho servicio, valoran la planificación de la estructura de costos en la relación con la rentabilidad, debido a que permite optimizar los costos operativos y posibilita una gestión financiera más efectiva. Asimismo, un porcentaje del 25% de los encuestados resalta su importancia debido a que esta planificación provee información para la toma de decisiones estratégicas, lo que permite un funcionamiento eficiente. Y no menos relevante un 12.5% considera relevante esta planificación ya que les permite identificar los servicios específicos que generan rentabilidad.

## 2.11 DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

En base a los resultados obtenidos de las entidades en estudio del departamento de San Salvador, se ha determinado que, todas las barberías encuestadas consideran que es importante realizar planeación de estructura de costos, en cuanto a los beneficio que tienen, es mejor visualización de la rentabilidad de los servicios, ya que pueden conocer cuál es el servicio que les aporta más ganancias, entre los desafíos que las empresas enfrentan al planificar los costos, es la fluctuación en los precios de los insumos, y la gestión inadecuada de los costos. Las barberías en su mayoría utilizan el modelo de planeación por departamentos, el beneficio que obtienen con el modelo adoptado es la administración y gestión de los costos y gastos. El 60% de las entidades incorporan en la determinación de los costos de sus servicios, materiales o insumos, mano de obra y costos indirectos, los tres elementos son fundamentales para calcular el costo total.

En cuanto a la identificación y la asignación de los costos, en su mayoría considera que es eficiente y efectiva y un 25% considera que es poco eficiente, las entidades destacaron que el método que utilizan para fijar precios es el uso de investigación de mercado es una práctica muy utilizada debido a que proporciona información sobre sus competidores, comprender el mercado objeto y proporciona expectativas de precios; el documento que emplean para controlar el consumo de suministros en un 62.5% tarjeta kardex, es una herramienta ampliamente conocida ya que proporciona información detallada.

En relación al sistema que utilizan para acumular costos un 50% manifestaron no usan un sistema en específico, la falta de un sistema podría dificultar la gestión financiera, puede dificultar la toma de decisiones informadas sobre fijación de precios; y el 25% respectivamente hacen uso del sistema de costos reales y sistema de costos predeterminados las barberías que hacen

uso de los sistemas mencionados cuentan con una ventaja potencial ya que pueden planificar y administrar adecuadamente sus recursos.

Finalmente, el método de análisis financiero que utilizan para evaluar el rendimiento de la entidad; en un 37.5% utilizan indicadores financieros y punto de equilibrio y la frecuencia con que lo realizan en un 50% es mensualmente, por lo que se concluye que el análisis financiero tiene un impacto en la toma de decisiones.

## **2.12 Comprobación de hipótesis**

Para efectos de la aceptación o rechazo de la hipótesis planteada en el primer capítulo, se realizó a través de la fórmula chi cuadrada incluida la tabla de distribución  $\chi^2$  de Pearson. La hipótesis de trabajo fue enunciada así:

**Ht:** “La planeación de una estructura de costos mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador”.

El procedimiento incluye las siguientes fases: pasos

1. Establecer la variable independiente y dependiente.
2. Establecer las frecuencias esperadas para las variables.
3. Calcular el chi cuadrado y grados de libertad.
4. Establecer del nivel de confianza y determinación del límite máximo de aceptación para la hipótesis en la tabla de distribución.
5. Concluir sobre la aceptación o rechazo de la hipótesis de trabajo.

**Desarrollo:**

**Variable independiente y dependiente.**

Para la investigación se definió las variables como sigue:

Variable independiente: La planeación de una estructura de costos. La cual es representada por la cuarta pregunta de la encuesta.

Variable dependiente: la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad. Las cuales son representadas por la quinta pregunta.

## 2. Establecer las frecuencias esperadas para las variables.

Para la planeación de la estructura de costos se espera que el 50% de las barberías legalizadas haya adoptado un modelo para tal efecto. Se espera que el 50% de las empresas que han implementado un modelo de estructura de costos afirmen que les sirve para la toma de decisiones y les genera rentabilidad. Entiéndase rentabilidad como la capacidad de generar utilidades.

## 3. Calcular el chi cuadrado y grados de libertad.

La fórmula chi cuadrado esta denotada por:

$x^2 = \sum [(F_i - E_i)^2 / E_i]$ , donde  $F_i$  representa la frecuencia observada y  $E_i$  a la frecuencia esperada.

**Tabla 19** Frecuencias observadas y esperadas

Variable	Frecuencia observada	Frecuencia esperada
Planificación de estructura de costos	6	4 (8x25%)
La toma de decisiones estratégicas y rentabilidad	5	2 (6x50%)

$$x^2 = [(6-4)^2 / 4] + [(5-2)^2 / 2] = 5.50$$

Ronald Fisher afirmó que los grados de libertad están dados por el número de valores que pueden ser asignados arbitrariamente, antes de que las otras variables tomen un valor automáticamente. Se encuentran mediante la fórmula:  $n - 1$

$$\text{Grados de libertad: } 3 - 1 = 2$$

#### **4. Establecer del nivel de confianza y determinación del límite máximo de aceptación para la hipótesis en la tabla de distribución.**

Para desarrollar la prueba del chi cuadrado, el nivel de confianza utilizado fue del 90% que da como resultado un nivel de significancia del 10% del chi cuadrado fue del 95%, siendo el valor de chi cuadrado de 5.50 con 2 grados de libertad.

Obtenidos los datos se procede a determinar el límite máximo de aceptación de la hipótesis planteada. Usando un alfa de 0.10 en la tabla de distribución de chi cuadrado resulta un valor en la tabla de 4.605

#### **5. Concluir sobre la aceptación o rechazo de la hipótesis de trabajo.**

De acuerdo a los datos encontrados siguientes:

Valor chi cuadrado ( $x^2$ ) = 5.5

Valor límite máximo del área de aceptación de la hipótesis = 4.605 (**figura. N 18o.**)

Por tanto,  $x^2=5.50 > 4.605$ , siendo que el valor del chi cuadrado supera al valor del límite máximo de aceptación de la hipótesis, por lo cual, se concluye que se cumple la condición estadística que da por aceptada la hipótesis de trabajo: ““La planeación de una estructura de costos mejorará la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la prestación de servicio de barbería ubicadas en el departamento de San Salvador””. Con un nivel de confianza del 90% y un nivel de significancia del 10%.

Esto puede evidenciarse en la cuarta pregunta de la encuesta en la cual se examinó el uso de un modelo de planificación de estructura de costos, resultando que un 75% usan los modelos por departamentos y por porcentajes. Esto lo ratifican los resultados mostrados en la tabla de frecuencias de la quinta pregunta de la encuesta siendo esta la siguiente: ¿Qué beneficios tiene la empresa con el modelo adoptado? Donde se comprueba que, en efecto el uso de un método

favorece a la toma de decisiones e impacta en la rentabilidad. Resultó además que, la gestión de los costos y gastos tiende a mejorar. Esto explica que el 62.5% opinó en la primera pregunta que es imprescindible tener definida una estructura de costos.

### **CAPITULO III. LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y SU EFECTO EN EL ESTADO DE RENDIMIENTOS.**

Los servicios y productos que comercializan las barberías en el departamento de San Salvador, han tomado importancia dentro de la economía salvadoreña en los últimos años; puesto que se han incrementado la demanda de las actividades que estas desarrollan.

El caso práctico se ha fundamentado en la empresa Barbosa B shop S.A de C.V., siendo su actividad principal, la prestación de servicios de peluquería y barbería. La gestión de sus finanzas está a cargo del gerente general.

Actualmente la empresa no utiliza ningún modelo de planeación de estructura de costos, para la determinación de precios de los servicios que brinda, que les permita optimizar insumos y gestionar adecuadamente la mano de obra para poder generar mayor rentabilidad por sus servicios.

Para llevar a cabo, el desarrollo de la propuesta, se tuvo acceso a los Estados Financieros y anexos a balance de la empresa, para poder diseñar un modelo de planeación de estructura de costos adecuada, que les facilite la toma de decisiones para mejorar su rentabilidad.

#### **3.1 Generalidades de la empresa**

La empresa, Barbosa B shop S.A de C.V. fue fundada en el año de 2014, desde sus inicios, la empresa ha estado enfocada en la prestación de servicios de barbería y venta de productos relacionados con el cuidado de cabello y barba. La empresa cuenta con cuatro sucursales ubicadas en el departamento de San Salvador, ubicadas en lugares estratégicos como lo son los centros

comerciales donde existe mayor afluencia de clientes potenciales. Cuenta con la categoría de Mediano contribuyente ante el Ministerio de Hacienda. Los servicios que prestan son los siguientes: Corte de cabello, corte de cabello niño, afeitado, limpieza de corte, masaje, facial, tratamiento capilar, pedicure, manicure y venta de productos relacionados con el cuidado de cabello y barba.

### **Visión.**

Ser una barbería con un concepto único, comprometidos con brindar una excelente atención al cliente, destacar por ofrecer cortes de cabello y servicios de afeitado de alta calidad, promover la formación continua del personal para mejorar sus habilidades y técnicas de barbería, para mantenerse a la vanguardia.

### **Misión.**

Ofrecer a nuestros clientes una experiencia excepcional, donde la excelencia en el servicio, la creatividad en los cortes de cabello y afeitado nos destaquen, estamos comprometidos con la innovación constante de nuestro equipo de barberos apasionados y expertos, nos enorgullecemos de ser un espacio donde nuestros clientes puedan realzar su estilo personal.

## **3.2 DESARROLLO CASO PRÁCTICO**

Al 31 de diciembre de 2022 la empresa BARBOSA B SHOP, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, presenta los estados de resultados integrales y estados de situación financiera de los últimos cinco años con el propósito de evaluar el rendimiento financiero del periodo.

**BARBOSA B SHOP S.A DE C.V.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE**  
**2022,2021,2020,2019 Y 2018**

(Valores Expresados en dólares de los Estados Unidos de América)

	2022	2021	2020	2019	2018
<b>Activo Corriente</b>	<b>468,893.66</b>	<b>411,878.34</b>	<b>349,531.42</b>	<b>381,061.51</b>	<b>338,964.16</b>
Efectivo y Equivalentes	111,231.23	88,152.05	66,753.45	199,987.13	156,856.08
Inversiones Financieras a Corto Plazo	298,565.60	272,257.19	229,300.00	128,300.00	127,800.00
Pagos Anticipados	24,135.35	26,725.35	25,091.34	19,033.53	18,415.54
Pago a cuenta	-	-	17.45	-	-
Inventarios	28,361.05	21,044.90	23,640.55	29,692.24	29,595.28
Pedidos en Transito.	6,316.82	3,488.40	4,492.22	3,751.69	6,001.31
Tramites de importación	283.61	210.45	236.41	296.92	295.95
<b>Activo No Corriente</b>	<b>484,082.95</b>	<b>360,767.79</b>	<b>379,920.82</b>	<b>289,532.64</b>	<b>202,982.44</b>
Terrenos	35,230.00	35,230.00	35,230.00	35,230.00	35,230.00
Edificios	406,760.00	300,760.00	300,760.00	236,651.95	138,977.31
Instalaciones	53,299.84	42,088.98	42,087.76	30,051.60	26,225.93
Mobiliario y Equipo de Oficina	7,325.59	5,858.20	5,747.08	5,655.74	5,425.69
Mobiliario y Equipo Sala de Ventas	26,729.76	25,836.70	15,241.59	15,165.17	14,526.01
Equipo de Transporte	7,554.06	6,126.59	5,119.09	5,926.73	8,147.09
Depreciación Acumulada	-89,180.01	-81,176.05	-73,599.40	-66,572.17	-60,223.40
Pedidos en tránsito de propiedad planta y equipo	17,860.04	11,234.60	23,445.70	3,456.80	5,479.00
Proyectos en Proceso	8,340.17	5,208.77	15,689.00	13,166.83	17,794.81
Inversiones financieras a largo plazo	1,163.50				
Activos Intangibles	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Amortización Intangible	- 3,000.00	- 2,400.00	- 1,800.00	- 1,200.00	- 600.00
<b>Total, Activo</b>	<b>952,976.61</b>	<b>772,646.13</b>	<b>729,452.24</b>	<b>670,594.15</b>	<b>541,946.60</b>
<b>Pasivo</b>					
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>42,932.61</b>	<b>23,488.32</b>	<b>19,944.71</b>	<b>23,492.82</b>	<b>28,439.58</b>
Cuentas Por Pagar Comerciales	1,259.64	1,420.07	3,816.25	2,723.63	3,413.10
Retenciones por pagar	1,318.77	1,092.46	378.26	602.43	604.40
IVA- Debito Fiscal	12,700.36	7,365.59	9,476.32	11,638.80	12,385.45
Impuestos por Pagar ISR	20,879.65	8,812.30	-	3,259.16	6,418.56
Beneficios a empleados a Corto Plazo	1,675.00	1,604.00	1,505.00	1,050.00	975.00
Porción corriente de prestamos	5,099.19	3,193.90	4,768.88	4,218.81	4,643.07
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>123,762.29</b>	<b>110,745.79</b>	<b>147,181.45</b>	<b>124,819.04</b>	<b>58,506.94</b>
Préstamos Bancarios a Largo Plazo	11,982.40	26,820.09	81,000.78	74,100.86	23,123.83
Partes Relacionadas a Largo Plazo	1,120.12	1,120.12	1,794.37	1,794.37	1,641.44
Beneficios a Empleados A.L. P	62,375.00	44,900.00	32,425.00	19,950.00	9,975.00
Impuestos Diferidos-ISR	48,284.77	37,905.58	31,961.30	28,973.81	23,766.67

<b>Patrimonio</b>	<b>786,281.71</b>	<b>638,412.02</b>	<b>562,326.08</b>	<b>522,282.29</b>	<b>455,000.08</b>
Capital Social	145,119.00	145,119.00	145,119.00	145,119.00	145,119.00
Capital Social Mínimo	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
Capital Social Variable	132,119.00	132,119.00	132,119.00	132,119.00	132,119.00
Reserva Legal	42,107.28	27,751.00	20,364.01	16,476.26	9,944.01
Utilidades ejercicios anteriores	465,542.03	396,843.06	360,687.03	299,937.07	200,727.72
Presente Ejercicio	133,513.40	68,698.96	36,156.04	60,749.96	99,209.35
<b>Total, Pasivo + Patrimonio</b>	<b>952,976.61</b>	<b>772,646.13</b>	<b>729,452.24</b>	<b>670,594.15</b>	<b>541,946.60</b>

**BARBOSA B SHOP S.A DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022,2021,2020,2019 Y 2018**  
**(Valores en dólares de Los Estados Unidos de América)**

	2022	2021	2020	2019	2018
<b>Ingresos</b>					
Ventas de Mercaderías	480,864.49	524,360.04	442,494.89	528,903.37	680,694.99
Prestación de Servicios	698,399.59	330,773.17	241,356.83	475,062.10	399,961.08
	<b>1,179,264.08</b>	<b>855,133.21</b>	<b>683,851.72</b>	<b>1,003,965.47</b>	<b>1,080,656.07</b>
<b>Costos de venta</b>					
Costos de Mercadería Vendida	250,946.61	165,091.22	180,846.65	168,488.82	254,585.41
Costos por servicios	110,829.08	135,626.03	98,641.98	151,337.01	149,588.67
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>817,488.39</b>	<b>554,415.96</b>	<b>404,363.09</b>	<b>684,139.64</b>	<b>676,481.99</b>
<b>Gastos de Operación</b>					
Gastos de Venta	376,879.81	326,652.23	215,558.23	418,474.95	445,367.89
Gastos de Administración	221,236.48	117,904.69	108,299.11	150,946.36	115,547.53
Otros gastos de operación	19,556.92	14,222.07	15,054.86	783.16	0.00
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>199,815.18</b>	<b>95,636.97</b>	<b>65,450.89</b>	<b>113,935.17</b>	<b>115,566.57</b>
<b>Ingresos y Gastos no de Operación</b>					
Gastos Financieros	37,895.36	24,403.33	29,145.02	40,205.74	42,685.65
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	60.39	12.05
Productos Financieros	34,087.21	19,282.24	11,151.83	11,611.58	15,766.56
Otros Ingresos	9,082.67	15,012.48	8,081.53	8,037.28	24,850.44
<b>Utilidad Antes de Impuesto y Reserva</b>	<b>205,089.70</b>	<b>105,528.36</b>	<b>55,539.23</b>	<b>93,317.90</b>	<b>113,485.87</b>
<b>Reserva Legal</b>	14,356.28	7,386.99	3,887.75	6,532.25	7,944.01
Gasto Por Impuesto Sobre la Renta corriente	45,776.02	23,553.93	12,396.36	20,828.56	25,330.05
Gasto Por Impuesto Diferido	11,444.01	5,888.48	3,099.09	5,207.14	6,332.51
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>133,513.39</b>	<b>68,698.96</b>	<b>36,156.03</b>	<b>60,749.95</b>	<b>73,879.30</b>

### 3.2.1 Análisis horizontal de estados financieros históricos de la entidad.

Se toma el diferencial entre saldos del año actual y el anterior y se divide entre el saldo del año anterior para evaluar el aumento o decremento en utilidades.

	2022	2021	2020	2019
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>47.45%</b>	<b>37.11%</b>	<b>-40.89%</b>	<b>1.13%</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>108.93%</b>	<b>46.12%</b>	<b>-42.55%</b>	<b>-1.41%</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>94.35%</b>	<b>90.01%</b>	<b>-40.48%</b>	<b>-17.77%</b>

Se evidencia el impacto de la cuarentena declarada para el país por la pandemia COVID 19 puesto que la empresa planteaba crecer en utilidades netas durante el año 2020 y la tendencia fue a reducirse en un 22.71% con respecto al año 2019 y debido al incremento de costos y gastos operacionales por contingencia se redujeron las utilidades brutas el 40.89% y las utilidades operativas en un 42.55%. Para los años 2021 y 2022 la empresa logra recuperarse y mejorar su rentabilidad en las diversas categorías de utilidades.

### 3.2.2 Análisis financiero de ratios de rentabilidad.

**Margen de utilidad bruta:**  $(\text{Ingresos} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Ingresos}$

**Tabla 20.** *Márgenes brutos de la barbería*

2022	2021	2020	2019	2018
0.69	0.65	0.59	0.68	0.63

Por cada dólar de ingreso la empresa genera un margen de contribución bruto del 69% en el último año. El año 2020 siempre marca un antes y un después debido al confinamiento que tomó un trimestre en el que se dejó de prestar servicios.

**Margen de ganancia operativa:**  $\text{Utilidad Operativa} / \text{Ingresos}$

**Tabla 21.** *Márgenes operativos de la barbería*

2022	2021	2020	2019	2018
0.17	0.11	0.10	0.11	0.11

Por cada dólar de ingreso se ha ganado 17 centavos en el último año. El año 2020 tiene un impacto considerable en los gastos operacionales. Se debe mejorar en la gestión de estos gastos para mejorar en la rentabilidad. Habría que evaluar si el manejo de los recursos es eficiente.

**Margen neto de utilidad:** Utilidad neta / ingresos netos.

**Tabla 22.** *Márgenes netos de la barbería*

2022	2021	2020	2019	2018
0.11	0.08	0.05	0.06	0.07

Por cada dólar de ingreso la empresa ha generado en el último año un margen de contribución neto del 11%. No solo el confinamiento ha impactado en la rentabilidad sino las condiciones del mercado. La gerencia debe analizar el flujo de utilidades y evaluar las causas que podrían detonar en el nivel de la rentabilidad de la empresa.

**Rendimiento sobre el patrimonio de los accionistas:** Utilidad Neta / Patrimonio total

**Tabla 23.** *ROE anual de la barbería*

2022	2021	2020	2019	2018
0.18	0.11	0.07	0.12	0.17

El patrimonio de la empresa tiene un rendimiento del 18%. Sin embargo, es importante destacar que el rendimiento del patrimonio va decreciendo año tras año debido a que la empresa no distribuye dividendos, sino que la Junta General de los accionistas ha acordado efectuar inversiones en bienes de capital como locales y mejoras en las instalaciones. El diferencial del 1% respecto del inicio del quinquenio no necesariamente significa que haya dejado de obtener utilidades.

### Punto de equilibrio baso en hechos económicos históricos

COSTOS FIJOS =	<u>\$ 519,768.52</u> =	<b>148471</b>
PRECIO- COSTOS VARIABLES	\$ 3.50	

Punto de equilibrio en cual no se tiene en cuenta una estructura de costos establecida por la entidad, para poder establecerlo se calculó el margen de contribución ponderado ya que la Barbería cuenta con diversas líneas de servicio. Se tomo como base los costos fijos y variables del año 2022, tomando la formula antes señalada se determinó que la entidad debe prestar 148471 servicios para obtener un punto de equilibrio.

### 3.3. ESTRUCTURA DE COSTOS SIN MODELO DE PLANEACIÓN.

La tabla siguiente describe los componentes de la actual estructura de costos para todos los servicios que presta. Más adelante se segregará por cada servicio de acuerdo a su asignación específica. De manera general, la barbería dispone de la siguiente estructura de costos:

**Tabla 24.** Estructura de costos de la barbería

INSUMOS	COSTO UNITARIO	ASIGNACIÓN	CAPACIDAD EN CORTES
Shampoo	\$ 12.00	\$ 0.0600	200
Shampoo anticaída	\$ 12.00	\$ 0.0600	200
Pomada	\$ 6.00	\$ 0.0600	100
Talco corporal	\$ 20.00	\$ 0.0571	350
Crema de afeitar	\$ 4.00	\$ 0.1000	40
Crema de eucalipto	\$ 25.00	\$ 0.2083	120
Cera de afeitar	\$ 18.00	\$ 0.3600	50
Tinte	\$ 7.00	\$ 2.3333	3
Cera	\$ 6.00	\$ 0.0300	200
Exfoliante	\$ 17.00	\$ 0.3400	50
Bebida de cortesía agua	\$ 0.75	\$ 0.7500	1
Bebida de cortesía soda	\$ 0.80	\$ 0.8000	1
Bebida de cortesía cerveza	\$ 1.25	\$ 1.2500	1
<b>MANO DE OBRA</b>			

Sueldo de barberos por servicio	\$ 0.83	\$ 0.83	1
Comisiones por servicio	\$ 0.50	\$ 0.50	1
Vacaciones	\$260.00	\$ 0.032	8030
Aguinaldos	\$ 400.00	\$ 0.050	8030
Indemnizaciones	\$ 400.00	\$ 0.050	8030
Horas extras	\$ 44.00	\$ 0.005	8030
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,061.33</b>	<b>\$ 1.47</b>	
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>
Navaja	\$ 20.00	\$ 0.0017	11520
Tijera	\$ 60.00	\$ 0.0104	5760
Máquina de corte	\$ 120.00	\$ 0.0208	5760
Afeitadora	\$ 4.00	\$ 0.0400	100
Capa de barbero	\$ 8.00	\$ 0.0014	5760
Toalla	\$ 4.00	\$ 0.0074	540
Agua	\$ 88.25	\$ 0.0447	1976
Energía eléctrica	\$468.75	\$ 0.1420	3300
Máquina secadora	\$300.00	\$ 0.0174	17280
Peine	\$ 4.00	\$ 0.0011	3600
Cepillo	\$ 8.00	\$ 0.0011	7200
Sillón de barbero	\$700.00	\$ 0.0172	40750
INSAFORP	\$ 2.61	\$ 0.0040	660
Cuota patronal ISSS	\$ 19.60	\$ 0.0297	660
Cuota patronal Pensiones	\$ 20.25	\$ 0.0307	660
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0.3696</b>	

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

Los gastos operativos están segregados de la siguiente manera:

**Tabla 25.** Estructura de gastos operativos de la barbería.

FIJOS		VARIABLES	
Sueldo cajero	\$ 30,000.00	Comisiones	\$ 26,158.73
Vacaciones	\$ 1,625.00	Horas extras	\$ 25,853.31
Aguinaldos	\$ 2,500.00	Bonificaciones	\$ 8,975.00
Indemnizaciones	\$ 2,500.00	INSAFORP	\$ 1,512.00
Alquileres	\$ 84,000.00	Accesorios y artículos de barbería	\$ 10,568.75
Seguros	\$ 6,600.00	Cuota patronal ISSS	\$ 14,471.81
Servicios de comunicaciones	\$ 3,600.00	Cuota patronal pensiones	\$ 14,793.24
Depreciaciones	\$ 28,206.45	Energía eléctrica	\$ 24,058.37

Fumigación	\$ 3,600.00	Servicio de agua	\$ 4,811.95
Mantenimiento de local	\$ 7,200.00	Atenciones al personal	\$ 7,287.17
Sueldos y salarios per. Administrativo	\$ 59,700.00	Reparación y Mantto. de vehículos	\$ 2,863.54
Vacaciones Administrativos	\$ 3,233.75	Combustible y lubricantes	\$ 3,465.35
Aguinaldos Administrativos	\$ 4,975.00	Gastos de capacitación	\$ 2,514.68
Indemnización Administrativo	\$ 4,975.00	Papelería y útiles	\$ 3,186.34
Seguros	\$ 900.00	Propaganda y publicidad	\$ 3,128.00
Honorarios	\$ 9,600.00	Mantenimiento de mobiliario y equipo	\$ 5,338.56
Comunicaciones	\$ 2,099.79	Viáticos y transporte	\$ 349.86
Depreciaciones	\$ 949.31	Impuestos municipales	\$ 3,550.00
Vigilancia	\$ 360.00	Material de empaque	\$ 1,136.70
Amortización de intangibles	\$ 600.00	Aseo y limpieza	\$ 4,004.37
		Promociones y regalías	\$ 2,676.64
		Uniformes	\$ 1,500.00
		Matriculas de comercio	\$ 568.75
		Mantenimiento de instalaciones	\$ 5,371.50
		Legales	\$ 598.56
		Donaciones y contribuciones	\$ 200.00
		Viáticos y transporte	\$ 265.00
		Otros gastos de operación	\$ 9,556.92
		Gastos Financieros	\$ 37,895.36
<b>Subtotal</b>	\$257,224.30		\$226,660.46
<b>Servicios prestados anuales</b>	<b>75597</b>		75597
<b>Gastos Unitarios</b>	<b>\$ 3.4026</b>		\$ 2.998

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

### 3.4 MODELO DE ESTRUCTURA DE COSTOS

Se evidencia que, en la estructura de costos, las cortesías fueron incorporadas como insumos. Si se analiza su participación en el proceso de ejecución del servicio se concluye que es un gasto de ventas puesto que se persigue el objetivo de darle al cliente un incentivo para que con esa experiencia nueva se convierta en un cliente frecuente para optimizar el ingreso. La propuesta de la elaboración, del modelo de estructura de costos se realizó basada en la situación económica

actual en la que se encuentra la entidad. De acuerdo a lo anterior la estructura de costos se plantea de la siguiente manera:

**Tabla 26.** *Insumos incurridos para la prestación de servicios de barbería.*

<b>INSUMO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>
Shampoo	\$ 12.00	\$ 0.0600	200
Shampoo anticaída	\$ 12.00	\$ 0.0600	200
Pomada	\$ 6.00	\$ 0.0600	100
Talco corporal	\$ 20.00	\$ 0.0571	350
Crema de afeitar	\$ 4.00	\$ 0.1000	40
Crema de eucalipto	\$ 25.00	\$ 0.2083	120
Cera de afeitar	\$ 18.00	\$ 0.3600	50
Tinte	\$ 7.00	\$ 2.3333	3
Cera	\$ 6.00	\$ 0.0300	200
Exfoliante	\$ 17.00	\$ 0.3400	50

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

Para la determinación del costo de mano de obra, con la nueva estructura se tomará en consideración, las siguientes prestaciones, según se detalla a continuación.

**Tabla 27.** *Costo de Mano de obra directa para la prestación de servicios de barbería.*

<b>INSUMO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>
Sueldos barberos	\$ 0.83	\$ 0.83	1
Comisiones	\$ 0.50	\$ 0.50	1
Vacaciones	\$ 260.00	\$ 0.032	8030
Aguinaldos	\$ 400.00	\$ 0.050	8030
Indemnizaciones	\$ 400.00	\$ 0.050	8030
Horas extras	\$ 44.00	\$ 0.005	8030
Total	\$ 1,105.33	\$ 1.47	

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

En la estructura de costos de las barberías, la gestión de los costos es fundamental debido a que brinda la información necesaria para establecer el costo unitario de cada línea de servicio, así como establecer el precio adecuado que le permita obtener ganancias.

**Tabla 28.** *Costos indirectos fijos y variables de la barbería.*

<b>COSTOS FIJOS</b>			
<b>INSUMO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>
Navaja	\$ 20.00	\$ 0.0017	11520
Tijera	\$ 60.00	\$ 0.0104	5760
Máquina de corte	\$ 120.00	\$ 0.0208	5760
Afeitadora	\$ 4.00	\$ 0.0400	100
Capa de barbero	\$ 8.00	\$ 0.0014	5760
Toalla	\$ 4.00	\$ 0.0074	540
Maquina secadora de cabello	\$ 300.00	\$ 0.0174	17280
Peine	\$ 4.00	\$ 0.0011	3600
Cepillo	\$ 8.00	\$ 0.0011	7200
Sillón de barbero	\$ 700.00	\$ 0.0172	40750
Total		<b>\$ 0.119</b>	
<b>COSTOS VARIABLES</b>			
<b>INSUMO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>
Agua	\$ 88.25	\$ 0.0447	1976
Energía eléctrica	\$ 468.75	\$ 0.1420	3300
INSAFORP	\$ 2.61	\$ 0.0040	660
Cuota patronal ISSS	\$ 19.60	\$ 0.0297	660
Cuota patronal pensiones	\$ 20.25	\$ 0.0307	660
Total		<b>\$ 0.2510</b>	

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

**Tabla 29.** *Segregación de Gastos Fijos y variables.*

<b>GASTOS OPERATIVOS VARIABLES</b>		<b>GASTOS OPERATIVOS FIJOS</b>	
Comisiones	\$ 26,158.70	Sueldo cajero	\$30,000.00
Horas extras	\$ 25,853.30	Vacaciones	\$ 1,625.00
Bonificaciones	\$ 8,975.00	Aguinaldos	\$ 2,500.00
INSAFORP	\$ 1,512.00	Indemnizaciones	\$ 2,500.00
Accesorios y artículos de Barbería	\$ 10,568.80	Alquileres	\$84,000.00
Cuota patronal ISSS	\$ 14,471.80	Seguros	\$ 6,600.00
Cuota patronal pensiones	\$ 14,793.20	Servicios de comunicaciones	\$ 3,600.00
Energía eléctrica	\$ 24,058.40	Depreciaciones	\$28,206.50
Servicio de agua	\$ 4,812.00	Fumigación	\$ 3,600.00
Atenciones al personal	\$ 7,287.20	Mantenimiento de local	\$ 7,200.00

Reparación y mantenimiento de vehículos	\$ 2,863.50	Sueldos y salarios per. Administrativo	\$59,700.00
Combustible y lubricantes	\$ 3,465.40	Vacaciones per. Administrativos	\$ 3,233.70
Gastos de capacitación	\$ 2,514.70	Aguinaldos per. Administrativo	\$ 4,975.00
Papelería y útiles	\$ 3,186.30	Indemnizaciones per. Administrativo	\$ 4,975.00
Propaganda y publicidad	\$ 3,128.00	Seguros	\$ 900.00
Mantenimiento de mobiliario y equipo	\$ 5,338.60	Honorarios	\$ 9,600.00
Viáticos y transporte	\$ 349.90	Comunicaciones	\$ 2,099.80
Impuestos municipales	\$ 3,550.00	Depreciaciones	\$ 949.30
Material de empaque	\$ 1,136.70	Vigilancia	\$ 360.00
Aseo y limpieza	\$ 4,004.40	Gastos de amortización de intangibles	\$ 600.00
Promociones y regalías	\$ 2,676.60	Cortesías a clientes	\$21,190.00
Uniformes	\$ 1,500.00	Costo sub total	\$278,414.30
Matriculas de comercio	\$ 568.80	Servicios prestados anuales	75,597
Mantenimiento de instalaciones	\$ 5,371.50	Gastos fijos unitarios	<b>\$ 3.68</b>
Legales	\$ 598.60		
Donaciones y contribuciones	\$ 200.00		
Viáticos y transporte	\$ 265.00		
Otros gastos de operación	\$ 9,556.90		
Gastos financieros	\$ 37,895.40		
Costo sub total	\$ 226,660.70		
Servicios prestados anuales	75,597		
Gastos variables unitarios	<b>\$ 3.00</b>		

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

### 3.4.1 Estructura de costos para cada servicio y punto de equilibrio.

La siguiente tabla muestra la nueva estructura de costos propuesta para cada línea de servicio, donde se desarrolla por cada línea de servicio, así mismo se detalla el punto de equilibrio y margen de contribución para cada uno de ellos.

**Tabla 30.** Margen de contribución y punto de equilibrio a partir de los costos.**Barbosa B shop S.A de C.V.**

Categoría	Asignación	Precio de venta	Costo variable unitario	Margen de contribución	Punto de equilibrio	Proporción operativa
Corte						
<b>Corte de cabello básico</b>						18.25%
		\$7.00	\$ 4.96	\$ 2.04	25,759	
Shampoo	0.060					
Talco corporal	0.057					
Cera para cabello	0.030					
Crema de afeitar	0.100					
Mano de obra	1.467					
Costos directos variables	1.715					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 1,635.49					
Gastos fijos totales	\$50,810.61					
<b>Corte de barba para hombres</b>						7.59%
		\$6.50	\$ 4.93	\$ 1.57	13,924	
Talco corporal	0.057					
Pomada	0.060					
Crema de afeitar	0.100					
Mano de obra	1.467					
Costos directos variables	1.684					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 680.18					
Gastos fijos totales	\$21,131.65					
<b>Corte con navaja</b>						5.34%
		\$8.00	\$ 4.93	\$ 3.07	5,004	
Shampoo	0.060					
Talco corporal	0.057					
Crema de afeitar	0.100					
Mano de obra	1.467					
Costos directos variables	1.684					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 478.55					
Gastos fijos totales	\$14,867.32					

<b>Combo: corte de cabello, corte de barba completo, mascarilla, masaje</b>						6.06%
		<b>\$28.0</b>	\$ 6.83	\$ 21.17	823	
Shampoo	0.060					
Cera para cabello	0.030					
Pomada	0.060					
Talco corporal	0.057					
Crema de afeitar	0.100					
Exfoliante	0.340					
Mano de obra	2.935					
Costos directos variables	3.582					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 543.07					
Gastos fijos totales	\$16,871.91					
<b>Corte de cabello, bebida de cortesía</b>						48.22%
		<b>\$7.00</b>	\$ 4.83	\$ 2.17	63,960	
Shampoo	0.060					
Talco corporal	0.057					
Mano de obra	1.467					
Costos directos variables	1.584					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 4,321.27					
Gastos fijos totales	\$134,251.38					
<b>Corte de barba, bebida de cortesía</b>						14.54%
<b>COSTOS DIRECTOS</b>		<b>\$6.50</b>	\$ 4.87	\$ 1.63	25,689	
Talco corporal	0.057					
Crema de afeitar	0.100					
Mano de obra	1.467					
Costos directos variables	1.624					
Costos indirectos variables	0.251					
Gastos variables unitarios	2.998					
Costos fijos totales	\$ 1,303.01					
Gastos fijos totales	\$40,481.44					

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la empresa.

Actualmente la barbería Barbosa B shop S.A de C.V. , no realiza una planeación de estructura de costos, por lo que su precio de venta es establecido en base a mercado, la barbería si conoce empíricamente los costos que conlleva la realización de los servicios, pero no existe como tal un documento donde se muestre los diferentes insumos, costos directos e indirectos, costos fijos y variables aplicables a cada servicio, la finalidad de la propuesta radica en presentar un modelo de planificación de estructura de costos para las entidades dedicadas al servicio de Barberia a mejorar su control de costos, dicha estructura permitirá a las entidades a clasificar los costos de correspondientes a cada servicio, así como establecer precios y verificar la rentabilidad de cada servicio prestado.

La importancia de la planeación de estructura de costos en las barberías radica que la gestión de los costos es fundamental ya que influye directamente en la rentabilidad y la proyección de negocio a largo plazo, al realizar el análisis de estructura de costos se puede identificar si se está realizando un eficiente uso de recursos, de igual forma permite llevar a cabo planificación financiera dado que permite estimar el capital que se necesita para operar.

En el modelo de estructura de costos propuesto, se calculó el costo unitario tanto directo como indirecto, se calculó también el costo unitario de insumos por servicio y en base a los servicios totales se estableció el gasto fijo y variable unitarios.

La determinación del punto de equilibrio, se realizó en base a los servicios ofrecidos, pero al no tener una clasificación de costos para determinar su precio de venta, se realizó una distribución de insumos, costos y gastos para cada servicio, esto permitirá a la empresa comprender y controlar sus costos, y tomar decisiones informadas sobre cómo fijar los precios. Al establecer esta clasificación se obtuvo el margen de contribución marginal por el cual se pretende conocer la rentabilidad de los diferentes servicios.

La barbería Barbosa B shop S.A. tiene planeado realizar sus actividades en las 4 sucursales del departamento de San Salvador y necesita efectuar su presupuesto maestro para los años 2023 y 2024, sobre la base de sus servicios; con ese propósito, le brinda la siguiente información.

**Tabla 31. Presupuesto de ventas 2023**

<b>Servicios prestados anuales</b>	<b>87271</b>	<b>104725</b>
Incremento en ventas anual 2023	15.442%	
Incrementa en ventas anual 2024		20.001%

Presupuesto de Ventas (en cantidades de servicios) 2023.

		% de participación	Servicios Sucursal 1	Servicios Sucursal 2	Servicios Sucursal 3	Servicios Sucursal 4	Servicios totales	Ingreso (\$)
corte de cabello básico	\$7.50	18.25%	3822	3934	3982	4189	15927	\$119,452.50
corte de barba	\$7.00	7.59%	1590	1636	1656	1742	6624	\$46,368.00
corte con navaja	\$8.50	5.34%	1118	1151	1165	1226	4660	\$39,610.00
corte de cabello, barba completa, mascarilla, masaje	\$28.50	6.06%	1269	1306	1322	1392	5289	\$150,736.50
Corte de cabello, bebida de cortesía	\$7.50	48.22%	10100	10394	10521	11068	42083	\$315,622.50
corte de barba, bebida de cortesía	\$7.00	14.54%	3045	3134	3172	3337	12688	\$88,816.00
		100.00%	20944	21555	21818	22954	87271	\$760,605.50

**Tabla 32. Presupuesto de ventas 2024.**

**Presupuesto de Ventas (en cantidades de servicios) 2024**

		% de participación	Servicios Sucursal 1	Servicios Sucursal 2	Servicios Sucursal 3	Servicios Sucursal 4	Servicios totales	Ingreso (\$)
corte de cabello básico	\$7.50	18.25%	4587	4721	4778	5027	19113	\$143,347.50
corte de barba	\$7.00	7.59%	1908	1963	1987	2090	7948	\$55,636.00
corte con navaja	\$8.50	5.34%	1342	1381	1398	1471	5592	\$47,532.00
corte de cabello, barba completa, mascarilla, masaje	\$28.50	6.06%	1523	1568	1587	1669	6347	\$180,889.50
Corte de cabello, bebida de cortesía	\$7.50	48.22%	12120	12473	12625	13281	50499	\$378,742.50
corte de barba, bebida de cortesía	\$7.00	14.54%	3654	3761	3806	4005	15226	\$106,582.00
<b>TOTAL</b>		<b>100.00%</b>	<b>25134</b>	<b>25867</b>	<b>26181</b>	<b>27543</b>	<b>104725</b>	<b>\$912,729.50</b>

**Tabla 33. Presupuesto de consumo de materiales.**

<b>COSTOS DIRECTOS</b>				
<b>INSUMO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ASIGNACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD EN CORTES</b>	<b>Unidades</b>
shampoo	\$ 12.00	\$ 0.0600	200	1 galón
shampoo anticaída	\$ 12.00	\$ 0.0600	200	1 galón
pomada	\$ 6.00	\$ 0.0600	100	1 de 2 onzas
talco corporal	\$ 20.00	\$ 0.0571	350	1 de 700 gramos
crema de afeitarse	\$ 4.00	\$ 0.1000	40	1 de 200 miligramos
crema de eucalipto	\$ 25.00	\$ 0.2083	120	1 de 1 onza
cera de afeitarse	\$ 18.00	\$ 0.3600	50	1 de 400 miligramos
tinte	\$ 7.00	\$ 2.3333	3	1 de 66 mil
cera	\$ 6.00	\$ 0.0300	200	1 de 2 onzas
exfoliante	\$ 17.00	\$ 0.3400	50	1 59 miligramos
bebida de cortesía agua	\$ 0.75	\$ 0.7500	1	1
bebida de cortesía soda	\$ 0.80	\$ 0.8000	1	1
bebida de cortesía cerveza	\$ 1.25	\$ 1.2500	1	1

	<b>INSUMOS 2024</b>					
	Sucursal 1	Sucursal 2	Sucursal 3	Sucursal 4	Total, unidades	Monto
corte de cabello básico	4587	4721	4778	5027		
Shampoo	21	21	22	23	87	\$ 1,044.00
talco corporal	12	12	12	13	49	\$ 980.00
cera para cabello	21	21	22	23	87	\$522.00
crema de afeitarse	115	118	119	126	478	\$1,911.23
corte de barba	1908	1963	1987	2090		
talco corporal	5	5	5	5	20	\$400.00
Pomada	17	18	18	19	72	\$432.00
crema de afeitarse	43	45	45	47	180	\$3,240.00
corte con navaja	1342	1381	1398	1471		
Shampoo	6	6	6	7	25	\$300.00
talco corporal	3	4	4	4	15	\$300.00
crema de afeitarse	30	31	32	33	126	\$504.00
corte de cabello, barba completa, mascarilla, masaje	1523	1568	1587	1669		
Shampoo	7	7	7	8	29	\$348.00
cera para cabello	7	7	7	8	29	\$174.00
pomada	14	14	14	15	57	\$342.00
talco corporal	4	4	4	4	16	\$ 320.00
crema de afeitarse	35	36	36	38	145	\$580.00
exfoliante	28	28	29	30	115	\$1,955.00
corte de cabello, bebida de cortesía	12120	12473	12625	13281		
Shampoo	55	57	57	60	229	\$2,748.00

talco corporal	31	32	33	34	130	\$2,600.00
corte de barba, bebida de cortesía	3654	3761	3807	4005		
talco corporal	9	10	10	10	39	\$780.00
crema de afeitar	91	94	95	100	381	\$6,852.17
					2308	<b>\$ 26,332.40</b>
TOTAL, SERVICIOS	25134	25867	26181	27543		

**Tabla 34.** *Presupuesto de Mano de obra directa.*

**Presupuesto de Mano de obra Directa (en cantidades de servicios)**

Servicios a realizar	87271	104725
Factor Costo de 0.5 de Hora de Mano de Obra Directa	\$ 1.47	\$ 1.47
Año 2023	\$ 128,288.37	
Año 2024		\$ 153,945.75
<b>Costo Presupuestado de Mano de Obra Directa</b>	<b>\$ 128,288.37</b>	<b>\$ 153,945.75</b>

**Tabla 35.** *Presupuesto de costos indirectos.*

**Presupuesto de costos indirectos (en cantidades de servicios) 2023 y 2024**

<b>COSTOS INDIRECTOS FIJOS</b>		
<b>Insumo</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Asignación</b>
Navaja	\$ 20.00	\$ 0.002
Tijera	\$ 60.00	\$ 0.010
Máquina de corte	\$ 120.00	\$ 0.021
Afeitadora	\$ 4.00	\$ 0.040
Capa de barbero	\$ 8.00	\$ 0.001
Toalla	\$ 4.00	\$ 0.007
Maquina secadora de cabello	\$ 300.00	\$ 0.017
Peine	\$ 4.00	\$ 0.001
Cepillo	\$ 8.00	\$ 0.001
Sillón de barbero	\$ 700.00	\$ 0.019
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0.119</b>

<b>COSTOS INDIRECTOS VARIABLES</b>		
Agua	\$ 88.25	\$ 0.04
Energía eléctrica	\$ 468.75	\$ 0.15
INSAFORP	\$ 2.61	\$ 0.0040
Cuota patronal ISSS	\$ 19.60	\$ 0.03
Cuota patronal pensiones	\$ 20.25	\$ 0.03
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0.251</b>

--	--

**PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS FIJOS**

		<b>NÚMERO DE SERVICIOS</b>	<b>2023</b>	<b>NÚMERO DE SERVICIOS</b>	<b>2024</b>
corte de cabello básico	\$ 0.119	15927	\$ 1,895.31	19113	\$2,274.45
corte de barba	\$0.119	6624	\$ 788.26	7948	\$945.81
corte con navaja	\$ 0.119	4660	\$554.54	5592	\$665.45
corte de cabello, barba completa, mascarilla, masaje	\$0.119	5289	\$ 629.39	6347	\$ 755.29
Corte de cabello, bebida de cortesía	\$0.119	42083	\$5,007.88	50499	\$6,009.38
corte de barba, bebida de cortesía	\$ 0.119	12688	\$ 1,509.87	15226	\$1,811.89
<b>TOTALES</b>		<b>87271</b>	<b>\$ 10,385.25</b>	<b>104725</b>	<b>\$12,462.27</b>

**PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS VARIABLES**

		<b>NÚMERO DE SERVICIOS</b>	<b>2023</b>	<b>NÚMERO DE SERVICIOS</b>	<b>2024</b>
corte de cabello básico	\$ 0.251	15927	\$ 3,997.68	19113	\$ 4,797.36
corte de barba	\$ 0.251	6624	\$1,662.62	7948	\$ 1,994.95
corte con navaja	\$ 0.251	4660	\$1,169.66	5592	\$ 1,403.59
corte de cabello, barba completa, mascarilla, masaje	\$ 0.251	5289	\$1,327.54	6347	\$1,593.09
Corte de cabello, bebida de cortesía	\$ 0.251	42083	\$10,562.83	50499	\$ 12,675.25
corte de barba, bebida de cortesía	\$ 0.251	12688	\$3,184.69	15226	\$ 3,821.73
<b>TOTALES</b>		<b>87271</b>	<b>\$21,905.02</b>	<b>104725</b>	<b>\$ 26,285.97</b>

**Tabla 36.** *Presupuesto de gastos fijos y variables.*

		Incremento esperado		Porción servicio 70%	
		2023	2024	2023	2024
		0.5%	0.001%	70%	70%
<b>Gastos fijos</b>					
Sueldo cajero	\$30,000.00	\$ 30,150.00	\$30,150.30	\$ 21,105.00	\$ 21,105.21
Vacaciones	\$1,625.00	\$ 1,633.13	\$1,633.14	\$1,143.19	\$1,143.20
Aguinaldos	\$2,500.00	\$ 2,512.50	\$2,512.53	\$1,758.75	\$1,758.77
Indemnizaciones	\$2,500.00	\$2,512.50	\$2,512.53	\$1,758.75	\$1,758.77
Alquileres	\$84,000.00	\$ 84,420.00	\$84,420.84	\$59,094.00	\$59,094.59
Seguros	\$6,600.00	\$6,633.00	\$6,633.07	\$4,643.10	\$4,643.15
Servicios de comunicaciones	\$3,600.00	\$3,618.00	\$ 3,618.04	\$2,532.60	\$2,532.63
Depreciaciones	\$ 28,206.45	\$28,347.48	\$28,347.77	\$19,843.24	\$19,843.44
Fumigación	\$3,600.00	\$3,618.00	\$3,618.04	\$2,532.60	\$2,532.63
Mantenimiento de local	\$7,200.00	\$7,236.00	\$7,236.07	\$5,065.20	\$5,065.25
Sueldos y salarios per. Administrativo	\$59,700.00	\$59,998.50	\$59,999.10	\$41,998.95	\$41,999.37
Vacaciones per. Administrativos	\$3,233.75	\$3,249.92	\$3,249.95	\$2,274.94	\$2,274.97
Aguinaldos per. Administrativo	\$4,975.00	\$4,999.88	\$4,999.92	\$3,499.91	\$3,499.95
Indemnizaciones per. Administrativo	\$4,975.00	\$ 4,999.88	\$4,999.92	\$3,499.91	\$3,499.95
Seguros	\$900.00	\$904.50	\$904.51	\$633.15	\$633.16
Honorarios	\$ 9,600.00	\$9,648.00	\$9,648.10	\$6,753.60	\$6,753.67
Comunicaciones	\$2,099.79	\$2,110.29	\$ 2,110.31	\$1,477.20	\$1,477.22
Depreciaciones	\$949.31	\$954.06	\$954.07	\$667.84	\$667.85
Vigilancia	\$360.00	\$361.80	\$361.80	\$253.26	\$253.26
Cortesías a clientes				\$18,257.09	\$21,908.51
Gastos de amortización de intangibles	\$600.00	\$603.00	\$603.01	\$422.10	\$422.10
Gasto sub total	\$257,224.30	\$ 258,510.42	\$258,513.01	\$ 199,214.39	\$202,867.62
Servicios prestados anuales				87271	104725
Gastos fijos unitarios				\$2.28	\$1.94

GASTOS VARIABLES		Incremento Esperado		Porción Servicios	
		2023	2024	2023	2024
		0.50%	0.001%	70%	70%
Comisiones	\$26,158.73	\$26,289.52	\$ 26,289.79	\$18,402.67	\$18,402.85
Horas extras	\$25,853.31	\$25,982.58	\$ 25,982.84	\$18,187.80	\$18,187.99
Bonificaciones	\$8,975.00	\$9,019.88	\$ 9,019.97	\$ 6,313.91	\$6,313.98
INSAFORP	\$ 1,512.00	\$1,519.56	\$1,519.58	\$1,063.69	\$1,063.70
Accesorios y artículos de Barbería	\$10,568.75	\$10,621.59	\$10,621.70	\$7,435.12	\$7,435.19
Cuota patronal ISSS	\$14,471.81	\$14,544.17	\$ 14,544.31	\$10,180.92	\$10,181.02
Cuota patronal pensiones	\$14,793.24	\$14,867.21	\$ 14,867.35	\$10,407.04	\$10,407.15
Energía eléctrica	\$24,058.37	\$24,178.66	\$ 24,178.90	\$16,925.06	\$16,925.23
Servicio de agua	\$4,811.95	\$4,836.01	\$4,836.06	\$3,385.21	\$3,385.24
Atenciones al personal	\$7,287.17	\$7,323.61	\$7,323.68	\$5,126.52	\$5,126.58
Rep. y mantenimiento de vehículos	\$2,863.54	\$2,877.86	\$2,877.89	\$2,014.50	\$2,014.52
Combustible y lubricantes	\$3,465.35	\$3,482.68	\$3,482.71	\$2,437.87	\$2,437.90
Gastos de capacitación	\$2,514.68	\$2,527.25	\$2,527.28	\$1,769.08	\$1,769.10
Papelería y útiles	\$3,186.34	\$3,202.27	\$3,202.30	\$2,241.59	\$2,241.61
Propaganda y publicidad	\$3,128.00	\$3,143.64	\$3,143.67	\$2,200.55	\$2,200.57
Mantenimiento de mobiliario y equipo	\$5,338.56	\$5,365.25	\$ 5,365.31	\$3,755.68	\$3,755.71
Viáticos y transporte	\$349.86	\$351.61	\$351.61	\$246.13	\$246.13
Impuestos municipales	\$3,550.00	\$3,567.75	\$ 3,567.79	\$2,497.43	\$2,497.45
Material de empaque	\$1,136.70	\$1,142.38	\$1,142.39	\$799.67	\$799.68
Aseo y limpieza	\$4,004.37	\$4,024.39	\$4,024.43	\$2,817.07	\$2,817.10
Promociones y regalías	\$2,676.64	\$2,690.02	\$2,690.05	\$1,883.02	\$1,883.04
Uniformes	\$1,500.00	\$1,507.50	\$1,507.52	\$1,055.25	\$1,055.26
Matriculas de comercio	\$568.75	\$571.59	\$571.60	\$400.12	\$400.12
Mantenimiento de instalaciones	\$5,371.50	\$5,398.36	\$5,398.41	\$3,778.85	\$3,778.89
Legales	\$598.56	\$601.55	\$ 601.56	\$421.09	\$421.09
Donaciones y contribuciones	\$200.00	\$201.00	\$201.00	\$140.70	\$ 140.70
Viáticos y transporte	\$265.00	\$266.33	\$ 266.33	\$186.43	\$186.43
Otros gastos de operación	\$9,556.92	\$9,604.70	\$ 9,604.80	\$6,723.29	\$6,723.36
Gastos financieros	\$37,895.36	\$38,084.84	\$38,085.22	\$26,659.39	\$26,659.65
Gasto sub total	\$226,660.46	\$227,793.76	\$ 227,796.04	\$159,455.63	\$159,457.23
Servicios prestados anuales				87271	104725
Gastos variables unitarios				\$ 1.83	\$ 1.52

### 3.4.2 Proyección del Estado de resultados

En base a los presupuestos establecidos se realiza la proyección de los estados de resultados correspondiente a los años 2023 y 2024.

<b>BARBOSA B SHOP S.A DE C.V.</b>			
<b>Estado de Resultados Integral proyectado para los años 2024 y 2023</b>			
<b>En dólares de los Estados Unidos de Norte América</b>			
	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
Ingresos			
Prestación de Servicios	912,729.50	760,605.50	698,399.59
Costos por servicios	219,026.39	182,418.78	110,829.08
Utilidad Bruta	693,703.11	578,186.72	587,570.51
Gastos de Operación	362,324.85	358,670.02	458,898.00
Utilidad antes de Reservas e Impuesto	331,378.26	219,516.70	128,672.51
Reserva Legal	23,196.48	15,366.17	9,007.08
Gasto Por Impuesto Sobre la Renta corriente	92,454.53	61,245.16	35,899.63
Gasto Por Impuesto Sobre la Renta Diferido			
Utilidad neta	<b>215,727.25</b>	<b>142,905.37</b>	<b>83,765.80</b>

De los gastos operativos se ha considerado que el 70% para la prestación de servicios y el resto por la venta de mercaderías que corresponde a productos de barbería y cuidado del cabello. El Estado de resultados proyectado está asociado solo a los ingresos por servicios para efectos del análisis de la rentabilidad. A continuación, se presenta el análisis de los ratios relacionados.

Para el cálculo del Rendimiento sobre el Patrimonio se presenta los movimientos en cuentas como efecto de la proyección en cuanto a reserva legal y utilidades netas anuales, tomando de supuesto que las utilidades acumuladas a 2022 se capitalizaron.

<b>Patrimonio de la empresa</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
<u>Capital Social</u>	\$ 610,661.03	\$610,661.03	\$ 145,119.00
Capital Social Mínimo	13,000.00	13,000.00	\$ 13,000.00
Capital Social Variable	597,661.03	597,661.03	\$ 132,119.00
<u>Reserva Legal</u>	\$ 80,669.93	\$ 57,473.45	\$ 42,107.28
<u>Utilidades ejercicios anteriores</u>	276,418.77	\$133,513.40	\$ 465,542.03
<u>Presente Ejercicio</u>	215,727.25	142,905.37	\$ 133,513.40
Patrimonio Total	\$ 1,183,476.98	\$944,553.25	\$ 786,281.70

## Ratios de rentabilidad

**Tabla 37.** *Análisis de ratios de rentabilidad.*

<b>Ratios de rentabilidad</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022 (real)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>76.00%</b>	<b>76.02%</b>	<b>84.13%</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>36.31%</b>	<b>28.86%</b>	<b>18.42%</b>
<b>Margen Neto</b>	<b>23.64%</b>	<b>18.79%</b>	<b>11.99%</b>
<b>ROE</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>17%</b>

Como puede observarse, tanto el margen de contribución neto y el ROE incrementan respecto del año 2022 puesto que los costos están debidamente incorporados y con el incremento de los ingresos y la nueva asignación se ha mejorado. Por cada dólar de ingreso se están generando márgenes brutos, operacionales y netos altamente positivos. El margen operativo se mejora dado que para 2023 y 2024 ya se tiene definida y consolidada una estructura de costos separando los costos de las cortesías y se asume que para el año 2024 los ingresos por servicios prestados han incrementado en la misma proporción de los costos.

**Tabla 38.** *Análisis Horizontal de las Utilidades*

<b>Análisis Horizontal de las Utilidades</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>19.98%</b>	<b>-1.60%</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>50.96%</b>	<b>70.60%</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50.96%</b>	<b>70.60%</b>

El decremento en el margen bruto del año 2023 con respecto al año 2022 corresponde a elementos que anteriormente no se incluían en la mano de obra directa. Para el año 2024 con la mejora en los ingresos y la nueva estructura de costeo se logra crecer cerca del 20% y las utilidades operativas y netas tienden a incrementar.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

1. Las barberías actualmente no cuentan con planeación de estructura de costos sino más bien, controlan sus costos basados en la experiencia y en el conocimiento empírico, las entidades no cuentan con una estructura que permita establecer sus costos fijos y variables, directos e indirectos asociados a los servicios, su estructura es general como cualquier entidad distribuida en costos, gastos de ventas, gastos administrativos y gastos financieros.
2. En base a los fundamentos teóricos expuestos, a los análisis realizados a los elementos del costo, a todos los factores que intervienen en la prestación de servicio de barbería, se determina que el mejor sistema de costo, que más se ajusta a sus necesidades es el costeo por órdenes y puede utilizarse una combinación con el sistema de costeo estándar, ya que pueden establecerse tiempos por servicios, estándares de consumo de insumos, estándares de costos indirectos para cada línea de servicio.
3. Se concluye que la mayoría de las barberías respaldan que el análisis financiero es una herramienta que les permite medir, comprender, gestionar sus recursos de manera adecuada. A la vez que diagnostican su condición financiera de tal forma que les permite tomar decisiones racionales. Acorde con los objetivos de las barberías.
4. Al implementar una estructura de costos apropiada en las barberías, contribuye a mejorar la gestión financiera, ya que es posible establecer precios competitivos que satisfagan las expectativas de los clientes; permite determinar el margen de rentabilidad por servicio. Contribuye a optimizar los recursos y controlar los costos eficientemente.

## Recomendaciones

1. Es fundamental utilizar una planificación de estructura de costos en una empresa porque proporciona una hoja de ruta financiera sólida y estratégica. Permitiendo una comprensión detallada de cómo se distribuyen y se generan los costos, lo que a su vez facilita la toma de decisiones informadas.
2. Se recomienda a las entidades dedicadas a la prestación de servicios de Barbería a implementar un sistema de costos en el cual se clasifiquen los costos en fijos y variables, así como los directos e indirectos, y utilicen el sistema de costeo por órdenes de manera integral para asignarlos de forma precisa.
3. Se recomienda hacer uso del análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones ya que permite evaluar la eficiencia de las operaciones que realizan las barberías, analizar indicadores financieros, medir el comportamiento y el grado de rentabilidad.
4. Establecer en un documento de qué manera se van a estructurar los costos de la barbería redactar el procedimiento del cálculo y establecer lineamientos del procesamiento de la información con el fin de proporcionar información oportuna y relevante para calcular de forma más exacta los costos de los servicios.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Alfaro Guevara, J. C., & Larin Ramirez, F. M. (2009). *Sistemas de costos para las medianas empresas que se dedican a la capacitación, depuración, y distribución de agua en el área de San Salvador metropolitana*. San Salvador.
- Avendaño, O. d. (2014). Estructura de costos. En O. d. Avendaño, *Estructura de costos* (pág. 5).
- Carlos Vicente, R. M. (2010). *Fundamentos y Tecnicas de costos*. Colombia: Universidad Libre, Sede Cartagena.
- Cashin, J. A., & Polimeni S., R. (1989). *Contabilidad de costos*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- ESUCOMEX), I. P. (2014). *Gestion de costos*. Obtenido de <http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/GCX6404/SEMANA%205/MATERIAL%20DE%20ESTUDIO%202.pdf>
- Falcon, V. v. (2019). *Contabilidad de costos y gestion*. Quito: Editorial Juridica del ecuador.
- Giovanny, G. (11 de septiembre de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/historia-costos-contabilidad/>
- Hernandez, I. H. (Marzo de 2006). *Biblioteca virtual UAEH*. Obtenido de <http://dgsa.uaeh.edu.mx:8080/bibliotecadigital/bitstream/handle/231104/406/Importancia%20del%20 analisis%20financiero.pdf;jsessionid=0901A49D7AF92DDCEF935D577033F91E?sequence=1>
- IASB. (2015). *Norma Internacional de Información Financiera para las pequeñas y medianas entidades*. London: Fundación IFRS.
- Jiménez Boulanger, F., & Espinoza Gutiérrez, C. L. (2007). *Costos Industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Lara de orellana Laura Dinora, M. V. (2007). *ASIGNACIÓN DE COSTOS PARA FLETES DE TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE*. San Salvador.
- Legislativa, A. (2001). *Ley de Impuesto sobre la Renta*. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Legislativa, A. (2008). *Código de Comercio*. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña. Obtenido de [http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3\\_slv\\_comercio.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_slv_comercio.pdf)
- Legislativa, A. (2014). *Ley del Impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios*. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Legislativa, A. (2022). *Código Tributario*. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Monografias.com*. (12 de marzo de 2021). Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos13/costestan/costestan2>

- Morrillo, M. (2001). *Rentabilidad financiera y reduccion de costos* . Venezuela: Contable Faces.
- ponce, A. r. (04 de abril de 2007). *Educativo isurgente*. Obtenido de <https://educativoinsurgentes.files.wordpress.com/2018/01/administracion-moderna-reyes-ponce.pdf>
- quijano, T. d. (7 de Diciembre de 2009). *Libro practico sobre contabilida de costos*.
- Ramirez Molinares, C. V. (2010). *Fundamentos y tecnicas de costos* . Obtenido de [https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS\\_Y\\_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf](https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS_Y_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf)
- Revista especializada en procesos industriales - Virtual Pro*. (2019). Obtenido de <https://www.virtualpro.co/revista/costos-para-procesos-industriales/4>
- Riquelme, M. (2016). *El punto de equilibrio en la empresa*.
- Roberto Hernandez Samieri, C. F. (2014). *Mtedodologia de la investigacion* . Mexico D.F.
- Rojas Soriano, R. (enero de 1976). *Guía para realizar investigaciones sociales*. Obtenido de <https://raulrojassoriano.com/cuallitlanezi/wp-content/themes/raulrojassoriano/assets/libros/guia-realizar-investigaciones-sociales-rojas-soriano.pdf>
- Salas, O. A. (2010). *Contabilidad y gestión de costes (6ª ED.)*. Barcelona: BRESCA.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodologia de la investigacion*. Mexico D.F: McGraw-Hill.
- Soriano, R. (enero de 1976). *guia-realizar-investigaciones-sociales-rojas-soriano*. Obtenido de <https://raulrojassoriano.com/cuallitlanezi/wp-content/themes/raulrojassoriano/assets/libros/guia-realizar-investigaciones-sociales-rojas-soriano.pdf>
- Teruzzi, G. (21 de Marzo de 2023). *Mucha Historia* . Obtenido de <https://muchahistoria.com/sector-terciario/>
- Vasquez, E. A. (FEBRERO de 2022). *ESTRUCTURA Y ASIGNACIÓN DE COSTOS PARA FLETES*.
- WikiTips*. (11 de diciembre de 2019). Obtenido de mentorDay WikiTips: <https://mentorday.es/wikitips/estructura-de-costes/>
- Yun, T. (1 de enero de 1970). *Modelo Canvas*. Obtenido de Estructura de Costes para Lienzo Canvas: <https://modelocanvas.net/estructura-de-costes/>
- Zevallos, E. E. (2012). *El dilema de los costos en las empresas de servicios*. Lima Perú: Revista de la facultad de Ciencias Contables.

# **Anexos**

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo A. Cuestionario de la investigación

Anexo B. Listado de estadística y censos del Banco Central de reserva de El Salvador

**Anexo A**

**Cuestionario de la investigación.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**OBJETIVO:** El presente cuestionario tiene por finalidad recopilar información veraz y objetiva para la elaboración de un diagnóstico sobre la planeación de la estructura de costos y su impacto en la rentabilidad de las pymes dedicadas a la prestación de servicios de barberías del departamento de San Salvador.

**INDICACIÓN:** Marque con una equis (x) la opción que usted considere conveniente.

**I- En relación a la planeación de la estructura de costos**

1- ¿Qué opinión le merece el hecho de planificar la estructura de costos en la empresa?

- a) Importante \_\_\_\_\_
- b) Necesario \_\_\_\_\_
- c) Imprescindible \_\_\_\_\_
- d) No es necesario \_\_\_\_\_

2- ¿Cuáles de los siguientes beneficios, considera que tendría la empresa al realizar la planeación de la estructura de costos?

- a) Mejor visualización de la rentabilidad de los servicios. \_\_\_\_\_
- b) Optimizar procesos \_\_\_\_\_
- b) Toma de decisiones Informadas \_\_\_\_\_
- c) Todas las anteriores \_\_\_\_\_

- 3- ¿Cuáles son los desafíos que las empresas enfrentan al planificar sus costos?
- a) Fluctuaciones en los precios de los insumos \_\_\_\_\_
  - b) Dificultad para prever con precisión los costos futuros \_\_\_\_\_
  - c) Falta de datos históricos confiables para hacer estimaciones \_\_\_\_\_
  - d) Gestión inadecuada de los costos \_\_\_\_\_
- 4- ¿Qué modelo de planeación utiliza en la entidad en cuanto a la estructura de costos?
- a) Modelo de canvas \_\_\_\_\_
  - b) Modelo por porcentajes \_\_\_\_\_
  - c) Modelo por departamentos \_\_\_\_\_
  - d) Otro: \_\_especifique\_\_\_\_\_
- 5- ¿Qué beneficios causa en la entidad emplear el modelo adoptado?
- a) Reducción de costos \_\_\_\_\_
  - b) Administración y gestión de los costos y gastos \_\_\_\_\_
  - c) Aumento de la utilidad \_\_\_\_\_
  - d) Proporciona información segmentada para la toma de decisiones \_\_\_\_\_

**II- En relación a componentes de costos, métodos de valuación y sistemas de acumulación.**

- 6- ¿Cuáles elementos incorpora en la determinación de los costos de los servicios?
- a) Materiales \_\_\_\_\_
  - b) Mano de obra \_\_\_\_\_
  - c) Costos indirectos \_\_\_\_\_
  - d) Todos los anteriores \_\_\_\_\_
- 7- ¿De qué manera considera usted la identificación y asignación de los costos para la prestación de servicios en la empresa?
- a) Eficiente \_\_\_\_\_
  - b) Eficaz \_\_\_\_\_

c) Efectiva \_\_\_\_\_

8- ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza la empresa para fijar precios de los servicios que presta?

a) Margen sobre el costo de prestación \_\_\_\_\_

b) Investigación de mercado \_\_\_\_\_

c) método de fijación de precio basado en el valor \_\_\_\_\_

d) No se utiliza ningún método \_\_\_\_\_

9- ¿Qué tipo de documentos emplean para controlar el consumo de suministros?

a) Tarjeta Kardex \_\_\_\_\_

b) Requisiciones \_\_\_\_\_

c) Hoja checklist \_\_\_\_\_

d) Todos los anteriores \_\_\_\_\_

e) Todos y otros adicionales \_\_\_\_\_ especifique \_\_\_\_\_

10- ¿Qué tipo de sistema emplean para acumular los costos?

a) Sistemas de costos reales. \_\_\_\_\_

b) Sistemas de costos predeterminados. \_\_\_\_\_

c) No usamos un sistema en específico \_\_\_\_\_

11- Si su respuesta fue costos reales ¿cuál sistema han adoptado?

a) Sistema de costo por órdenes específicas \_\_\_\_\_

b) Sistema de costo por proceso \_\_\_\_\_

12- Si su respuesta fue costo predeterminados ¿cuál sistema han adoptado?

a) Sistema de costos estimados \_\_\_\_\_

b) Sistema de costos estándar \_\_\_\_\_

13- ¿cuál método utilizan para calcular el costeo de los servicios?

a) Costeo variable (excluyendo costos fijos) \_\_\_\_\_

b) Costeo absorbente (incluyendo costos fijos) \_\_\_\_\_

### III – En relación a la rentabilidad y su determinación.

14- ¿Qué métodos de análisis financieros utilizan para evaluar el rendimiento de la entidad?

- a) Razones financieras \_\_\_\_\_
- b) Indicadores financieros \_\_\_\_\_
- c) Punto de equilibrio \_\_\_\_\_
- d) Todas las anteriores \_\_\_\_\_
- e) Ninguna \_\_\_\_\_

15- ¿En caso de aplicar uno de los métodos señalados en la pregunta anterior ¿Con que frecuencia los aplica?

- a) Mensual \_\_\_\_\_
- b) Trimestral \_\_\_\_\_
- c) Solamente si lo necesita \_\_\_\_\_
- d) Nunca \_\_\_\_\_

16- ¿Considera que es importante que en la empresa se utilicen ratios de rentabilidad, para medir la rentabilidad de las operaciones?

- a) Totalmente de acuerdo \_\_\_\_\_
- b) Muy de acuerdo \_\_\_\_\_
- c) No muy de acuerdo \_\_\_\_\_
- d) Totalmente en desacuerdo \_\_\_\_\_

17- ¿De qué forma contribuye establecer la planificación de la estructura de costos en la rentabilidad de la entidad?

- a) Proporciona información para la toma de decisiones estratégicas
- b) optimizar los costos y facilitar una gestión financiera más sólida y estratégica.
- c) Identificación de los servicios que son rentables
- d) Identificación de las posibles deficiencias internas y externas en la entidad

## Anexo B. Listado de estadística y censos del Banco Central de reserva de El Salvador



Banco Central de Reserva de El Salvador  
Gerencia Oficina Nacional de Estadística y Censos  
Listado de peluquerías y otros tratamientos de belleza formales

AÑO	Departamento	Municipio	Nombre	ID_CLAEES rev. 4	Actividad Económica según CLAEES re.
16	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	LARSSON HAIR CENTER, S.A. DE C.V.	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
33	2021 LA LIBERTAD	SANTA TECLA	JUANITO'S BARBER SHOPS	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
35	2021 LA LIBERTAD	ANTIGUO CUSCATLÁN MAYA & CO		9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
41	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	INVERCOBA, S.A. DE C.V.	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
42	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	GLOSS, S.A. DE C.V.	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
43	2021 LA LIBERTAD	ANTIGUO CUSCATLÁN IMPORTADORA GONZALEZ MELENDEZ, S.A. DE C.V		9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
44	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	ICOSNIA	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
46	2021 LA LIBERTAD	ANTIGUO CUSCATLÁN EDUARDO FRANCO ESTILISTA		9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
54	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	HPQ S. A. DE C. V.	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
66	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	TOMMY'S AND JERRY'S BEAUTY SALON AND BARB	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
74	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	JORGE'S VIP BARBER SHOP	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS
77	2021 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	VEGA, S.A DE C.V.	9602002	PELUQUERÍAS Y BARBERÍAS